Handel und Gewerbe in Polen

Erscheint jeden Monat einmal.
Bezugs-Preis:
1.00 zł. monatlich, für das Ausland
2.00 Rm. vierteljährlich.

Anzeigen-Annahme KOSMOS, Sp. z o. o.
Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 25.
Fernruf: 6105, 6275.
Anzeigen-Preis: Laut Tarif.
Bei Wiederholungen entspr. Rabatt.
Annahmeschluß: [illegible]

Nachrichtenblatt des Verbandes für Handel und Gewerbe e. V.
Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 25, Wohn. 3. Fernruf Nr. 77-11

13. Jahrgang | Poznań, den 15. Februar 1938 | Nr. 2

Die ewigen Pessimisten und die grundsätzlichen Nörgler haben noch kein Volk gerettet, wohl aber zahlreiche Völker und Reiche zerstört.

Adolf Hitler.

Wehe einem jeden, der nicht sein Schicksal an dasjenige der Gemeinschaft bindet.

Gottfried Keller.

Inhalt: Nr. 2.

Handel und Gewerbe in Polen

Erscheint jeden Monat einmal.
Bezugs-Preis:
1.00 zł monatlich, für das Ausland
2.00 Rm. vierteljährlich.

Anzeigen-Annahme KOSMOS, Sp. z o. o.
Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 25.
Fernruf: 6105, 6275.
Anzeigen-Preis: Laut Tarif.
Bei Wiederholungen entspr. Rabatt.
Annahmeschluß: am 10. jeden Monats.

Nachrichtenblatt des Verbandes für Handel und Gewerbe e. V.
Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 25, Wohn. 3. Fernruf Nr. 77-11

13. Jahrgang | **Poznań, den 15. Februar 1938** | **Nr. 2**

Gedanken zur Schaufenstergestaltung

Von **Gunter Vater, Tuttlingen**

Im Reich wird der Schaufensterwettbewerb des Kaufmanns z. T. in Form eines Berufswettkampfes zwischen Angehörigen der gleichen Branchen mit Erfolg und zum Besten der Betriebe geübt. Auch in unserem Teilgebiet hört man neuerdings von Ansätzen zur Durchführung solcher Wettbewerbe. — Da wir der Meinung sind, dass unsere deutschen Kaufleute und Handwerker noch viel zu wenig acht auf ihre Fensterwerbung legen, hoffen wir, mit nachfolgendem Artikel wertvolle Anregungen zu geben.

Wenn das Schaufenster verhängt ist, dann sind die Vorübergehenden neugieriger und interessierter, zu sehen, was dahinter steckt, als wenn all die Herrlichkeiten und Schönheiten einladend vor ihnen ausgebreitet liegen. Jeder kleine Spalt, der im zugezogenen Vorhang blitzt, zieht die Augen an und veranlasst viele, alle Hemmungen zu überwinden, um zu sehen, was sich eigentlich hinter der Gardine Bemerkenswertes ereignet. Die Erwartungen der Neugierigen werden aber vorerst meist enttäuscht. Zeitungspapier, das von darauf herumtretenden Filzpantoffeln zerknüllt ist, zerrissene Schachteln, Staub und das verärgerte Gesicht des Dekorateurs, der den Vorhang heftig über den blitzenden Spalt zieht, sind das einzige Ergebnis.

Dieser kleine Vorfall, den man oft beobachten kann, charakterisiert die grosse Werbekraft des Schaufensters. Er offenbart aber auch, dass man die Schaufenstergestaltung noch mehr als bisher in den Dienst der Werbung stellen kann. Der Zustand des verhängten geschlossenen Fensters bietet schon Anreiz, die Neugier auf die zu erwartende Neuausstellung zu lenken. Man kann diesen Hinweis durch Beschriftung des Fensters oder durch ein von innen an die Scheibe geklebtes Plakat machen.

Die Durchführung dieser Anregung sollten aber auch noch andere Gesichtspunkte befürworten: Man sagt wohl, dass ein Schaufenster einer Zeitung gleich sei, in die Tausende und aber Tausende einen Blick werfen, um sich von der Leistungsfähigkeit des Geschäftslebens zu überzeugen. Man vergisst aber gern, dass diese Tatsache eine Verpflichtung einschliesst: die Verpflichtung, ständig etwas Neues zu bieten. Ebenso wie die ausgebliebene Zeitung unfrohe Gefühle und Aerger veranlasst, kann unter Umständen auch die verhängte Auslage bei dem, der gerade auf das Fenster einen Blick wirft, und dort nicht das sieht, was er erwartet, den geschlossenen Vorhang, oder immer noch das sieht, was er schon kennt, einen Stimmungsumschwung veranlassen. Gerade deshalb sollte die Absicht der Neugestaltung und der Dekorationswechsel an sich schon in seiner Unvollendetheit der Werbung dienstbar gemacht werden.

Die erste Voraussetzung dafür ist, dass das Innere des Fensters den Blicken der Vorübergehenden entzogen ist, dass also das Schaufenster verhängt oder sonst in irgendeiner Weise geschlossen ist. Der zweite, eigentlich selbstverständliche Umstand ist dann, dass das Schaufenster tatsächlich zu einer Zeit geschlossen ist, in der erwartet werden kann, dass es den Passanten auffällt.

Die lobenswerte Massnahme, die Schaufenstergestaltung nur ausserhalb der Geschäftszeit — in den späten Abendstunden — vorzunehmen aus dem Gedanken heraus, dass man sich ein Aussetzen der Werbewirkung des Fensters nicht leisten kann, ist ganz unangebracht, wenn man sich in der glücklichen Lage befindet, mehrere Schaufenster zu besitzen. Der Neuaufbau kann so nacheinander unter Anwendung der Anregung der Fensterbeschriftung vorgenommen werden. Aber auch schon Schaukästen neben dem grossen Fenster genügen, um den Aufbau während der regulären Geschäftszeit mit der vorgeschlagenen Ankündigung durchzuführen.

Das Beispiel zeigt, dass auch geschlossene Fenster wirken, es kommt eben darauf an, in zielsicherer Wortgestaltung, in auffälliger, aber nicht aufdringlicher Weise, die Neudekoration anzukündigen. Für die Texte der Schaufensterbeschriftung ist die Art der neuen Dekoration richtungweisend. Das Spezialfenster wird in einfacher Weise eine interessante Textgebung ermöglichen. Aber auch dem Allgemeinfenster dürfen nicht Allgemeinplätze, banale Ausrufe in Superlativform, vorausgeschickt werden. Es wird nach einiger Ueberlegung immer möglich sein, durch einen originellen Satz, der das Wesen des Schaufensters fest umreisst und das Auge alarmiert, die Aufmerksamkeit auf die Neudekoration zu lenken.

Als Beispiel sei angenommen, es sollen praktische Küchenhelfer ausgestellt werden, die in ihrer zweckmässigen Ausführung bestimmt sind, der Hausfrau die Arbeit zu erleichtern. Wenn dann einen halben Tag lang mit ausgeschnittenen Buchstaben an das Fenster die Sätze geklebt sind: „Was fehlt in Ihrer Küche?" oder „Wieviel Zeit brauchen Sie zum Gemüseputzen?", wird manche Hausfrau diese Worte aufnehmen und nach dem Fallen des Vorhanges einen Blick in das Fenster werfen.

Dieses Beispiel veranschaulicht auch, dass man die Fensterbeschriftung, die als erstes vor der Neugestaltung angebracht werden muss, schon als festen Teil der kommenden Dekoration bestimmen kann, der auch nach der Oeffnung des Vorhanges nicht entfernt zu werden braucht. — Geeignete Beschriftungen zu den ausgestellten Gegenständen müssen dann den einleitenden Schaufenstertext ergänzen.

Auch für diesen Vorschlag, wie für jede neue Anregung, gibt es ein Für und ein Wider. Niemals dürfen Vorurteile den Ausschlag geben, einen Gedanken sofort abzulehnen. Nach reiflicher Ueberlegung wird sich trotz grösster Hemmnisse immer noch eine Anwendungsmöglichkeit herausbilden.

Es wird nichts Neues gesagt, wenn hier wiederholt wird, dass das Schaufenster das wichtigste Werbemittel des Einzelhandels ist. Durch die Schaufensterauslage werden die Passanten auf das Geschäft hingewiesen, und den Interessenten werden die zu verkaufenden Waren gezeigt. Die Erkenntnis von der zwingenden Notwendigkeit, immer neue und bessere Blickfänge zu bringen, sollte aber den fortschrittlichen Einzelhändler veranlassen, jeden neuen Tip vorurteilsfrei zu prüfen.

Es erscheint sehr einfach, von der hohen Warte des unbeteiligten Beobachters aus, neue Vorschläge zu geben. Besondere Umstände machen es dem Dekorierenden nicht immer leicht, gut gemeinte Vorschläge praktisch in Anwendung zu bringen, das sei zugegeben. Immerhin ist der Standpunkt: „Es war immer so!" nicht die Meinung des fortschrittlich gesinnten Geschäftsmannes, der im scharfen Wettbewerb mit Warenhaus und Einheitspreisgeschäft steht. Wenn die gegebenen Anregungen im ersten Augenblick nicht auf das eigene Geschäft zugeschnitten erscheinen, dann muss man eben Mittel und Wege für ihre Durchführung ersinnen. Die für diese Untersuchungen aufgewendete Zeit ist nicht verloren.

Wenn man sich einmal frei macht von allen durch das eigene Geschäft und seine Lage bestimmten Vorurteilen und als kritischer Beobachter die Schaufenster in einer grossen Verkehrsstrasse prüft, wird man immer wieder überrascht davon, mit welch einfachen Mitteln die originellsten und besten Wirkungen hervorgerufen werden können. Man wird dabei aber auch eine eigenartige Entdeckung machen können. Oft sieht man ein schönes Schaufenster, das zum Kauf der dargebotenen Dinge verlockt, aber man sieht den Namen der so aufmerksam werbenden Firma erst, wenn man den Kopf in den Nacken wirft, um die Aufschrift über den Schaufenstern zu ent-

ziffern. Goethes Wort: „Name ist Schall und Rauch!" trifft auf die Praxis des täglichen Lebens angewandt durchaus nicht zu. Man könnte im Gegenteil mit viel mehr Berechtigung aussprechen: „Der Name ist alles!" Fast über jedem Geschaft prangt ein Schild mit dem Namen der Firma. Er bedeutet wohl zuerst für den Leser immer ein unbeschriebenes Blatt, ein Nichts, aus dem sich erst spater nach langer wahrender Erscheinung ein Etwas entwickeln kann. Er vermag dann aber sogar ein Begriff zu werden. Von wieviel Firmen sagt man nicht mit besonderer Hochachtung, mit Betonung: „Sie haben einen Namen". — Obwohl gerade für den Einzelhandler bis zur Gewinnung dieses Rufes der Weg nicht weit ist, werden doch die Stufen, die zu diesem Gipfel führen, meist nicht betreten. Der Name gehört auch an das Schaufenster oder in die Auslage. Der persönliche Geschmack wird hier dem Einzelhandler den Weg weisen, die richtige Form der Namensanbringung zu finden. —

Wenn man auf dem vorgeschlagenen Beobachtungsgang sieht, dass die Warenhauser durch sehr gute Dekoration das Publikum anziehen, dann darf man nicht resignieren, sondern muss durch noch bessere Darbietung seiner Waren die Passanten fesseln. Die bessere Dekoration ist durchaus nicht immer eine Geldangelegenheit.

Nichts ist leichter, als Fehler an fremden Schaufenstern festzustellen, und nichts ist schwieriger, als das eigene Schaufenster richtig und objektiv zu beurteilen. Darum ist es gut, wenn man sich bei seinem Gang mit Bleistift und Notizbuch bewaffnet. Man darf aber nicht nur die Fenster der Konkurrenz anschauen, dieser Beobachtungsgang soll nicht in einer sinnlosen Nachahmung des Gesehenen ausarten. Man kann aus den Dekorationen der verschiedensten Branchen lernen. Irgendwie bemerkenswerte Eigenheiten, die auf das eigene Geschaft anwendbar sind, müssen notiert werden. In der sinngemassen Auswertung der Notizen, die bestimmt nicht als Nachahmung anzusprechen ist, wird man zu wirklich brauchbaren Dekorationen kommen, die ganz und gar auf das eigene Geschaft zugeschnitten sind. Auch die Erkenntnis wird man wieder aufs neue gewinnen, dass man in der Schaufenstergestaltung genau so wenig wie in der sonstigen Werbung ein starres Schema einhalten darf. Bei der Dekoration darf nicht allein das Formgefühl für symmetrische Aufteilung Wegweiser sein, man muss seine Auslage immer wieder neuartig, interessant, lebendig und fortschrittlich halten.

Wenn zwei Geschaftsleute am Stammtisch zusammensitzen, dann kommt oft nicht von ungefahr die Sprache auf die Schaufenstergestaltung. „Was halten Sie von dem Dekorateur Sowieso?" wird wohl der eine fragen, um damit sogleich eine Flut von Schmahungen über die unerwünschten Reklameausgaben auszulösen. Die Antwort wird lauten: „Nichts, gar nichts halte ich von ihm. Der kostet viel Geld und macht es auch nicht anders als ich. Ausserdem verlangt er immer Anschaffungen von Dekorationsmaterial. Wer kann denn das auf die Dauer bezahlen?"

Im gleichen Atemzug spricht er dann vielleicht noch von der unfairen Konkurrenz, die sich durch verschwenderische Schaufenstergestaltung allzu sehr in den Vordergrund drangt. — Die geschmahte Konkurrenz ist sich aber mit ihrer verkannten Dekoration nur der Verpflichtung zur zielbewussten Werbung bewusst. Sie hat im Gegensatz zu dem verargerten Kaufmann in ruhiger Ueberlegung erkannt, dass die Ausgabe, die ein schöner Aufbau verursacht, sich vielfach bezahlt macht.

Unser Kaufmann, der es sich nicht nehmen lasst, sein Schaufenster selbst zu gestalten, muss ein Aesthetiker sein. Die Arbeit darf ihm nicht zu lang werden, sie darf ihm nie zuviel werden. Vom Fenster hängt es vielfach ab, ob neue Kunden kommen, oder ob alte Kunden an eine kaufenswerte Sache erinnert werden.

Ein kleines Stimmungsbild soll veranschaulichen, wie man es trotz aller lobenswerten Einfühlung und grossem Eifer nicht machen soll: Da war einmal ein gestrenger Chef, der seiner Verkaufshilfe und seinem Lehrling hart und scharf das Wort „Schaufenster" entgegenschleuderte, um damit sofort einen Angststurm und ein banges Ahnen für den verlorenen Abend, die versaumte Nachtruhe und viele Anschnauzer zu verursachen.

Schon einige Tage vorher bestatigten den bedauernswerten Angestellten die auf den Kalender geworfenen unruhevollen Blicke, dass die Zeit des Schaufenster-Neugestaltens herannaht. Als dann die Beklemmung ihren höchsten Grad erreicht hatte, wurde endlich, fast erlösend, das mit soviel banger Empfindung erwartete Wort „Schaufenster" ausgesprochen. In viele Stunden wahrender Arbeit wurden die Moglichkeiten eines wirkungsvollen Aufbaues untersucht. Eine Liste der neueingegangenen Waren und eine Aufzeichnung der Gegenstande, die man eigentlich schon langst hatte verkaufen müssen, wurden der Arbeit zugrundegelegt. Alles, was darin vermerkt war, sollte im Fenster untergebracht werden. Nach immerwahrendem Durcheinanderfallen, nach den üblichen Freiubungen des vor dem Fenster die Schlacht leitenden Chefs, entschloss man sich endlich, die Halfte der im Schaufenster aufgestapelten Dinge wieder in den Schubladen und Fächern des Lagers zu verstauen.

Der Rest genügte noch immer, um den Eindruck der Ueberfulle zu verursachen. Der Chef aber war nach vollbrachter Tat stolz: „Das Schaufenster macht mir keiner nach!" — Die Erfolgskontrolle führte er persönlich durch. Die Art dieser Kontrolle war aber absolut nicht geeignet, die Passanten zum geruhsamen Beschauen der Auslage zu veranlassen. Die Schaufensterrückwand, die nur in halber Höhe gehalten war, wurde vom Chef belagert. Mit durchdringendem Blick versuchte er von den unglücklichen Beschauern seiner Auslage ein anerkennendes Kopfnicken zu erpressen. Verstandlich und einleuchtend ist es, dass eine grosse Zahl von Passanten es nicht über sich brachte, das Schaufenster unter den beobachtenden Blicken des Chefs zu bewundern. Sie gingen weiter, ohne aus der Fülle des Dargebotenen einen Anreiz empfangen zu haben, der den Anlass zu einem Kauf hatte geben können.

Manchmal stellte sich der Chef auch neben die Ladentür und schaute auf das Publikum, das sein Fenster betrachtete. Jeder, der zufallig in die Auslage sah, hatte bei einem scheuen Seitenblick auf den unerbittlich Starrenden die Empfindung, dass er ihm eine persönliche Beleidigung zufüge, wenn er jetzt versaumt, das Geschaft zu betreten, um von den gezeigten Herrlichkeiten etwas mit gutem, barem Geld zu erstehen. — — —

Solche Geschaftsleute gibt es heute nun kaum mehr. Einige leichte Rückfalle in diese Art der Schaufensterwerbung findet man aber hier und da immer noch. Der Wunsch, dieses oder jenes noch unterzubringen, nachdem die Dekoration eigentlich vollendet ist, und die Absicht, recht viel zu zeigen, besonders dann, wenn das Fenster klein ist, sind leider noch in einem Masse verbreitet, dass die Erinnerung an dieses Bild ganz gerechtfertigt ist.

Der Beschauer will sich das Fenster auch in Ruhe anschauen. Er darf dabei nicht durch die aufmunternden Blicke des Verkaufers gestört werden. Jeder Mensch ist voller Hemmungen, auch dann, wenn er es durch eine unnatürliche Arroganz zu verbergen sucht. Jedermann wird es als unbequem empfinden, wenn er bei der Ueberlegung, ob er wohl von den gezeigten Dingen etwas erwerben könnte, beobachtet wird. — Die Ladenkasse gibt die beste, ganz einwandfreie Erfolgskontrolle für das neue Fenster. Und wenn man sich schon der Wirksamkeit der Auslage auf die Vorübergehenden durch den Augenschein überzeugen will, ist es angebracht, einen Standort zu wahlen, der für die Betrachter des Fensters unsichtbar ist.

In der Fachwelt wird auf Grund eingehender Untersuchungen immer wieder der Grundsatz vertreten, möglichst wenig Gegenstande auszustellen, dieselben aber mit Preisen zu markieren und in ihren verschiedenen Anwendungsmöglichkeiten zu zeigen. — Die Preisnennung ist besonders wichtig. Wahrend früher die Hausfrau nur darauf sah, das beste zu kaufen, sicht sie heute fast allgemein mehr auf den Preis und freut sich, wenn sie bei einem Einkauf etwas sparen kann. Der Grund dafür liegt zum grossen Teil in der veranderten Lebenshaltung, die bei mengenmassig steigenden Ansprüchen zur Sparsamkeit zwingt.

Verschiedene Erprobungen haben den Beweis dafür erbracht, dass für Unter- und Hintergründe dunkle, einfarbige Tapeten und Dekorationsstoffe angebracht sind. Blitzende Stahlgerate heben sich von einem hellen oder einem stark gemusterten Untergrund nicht vorteilhaft ab.

Viele begehen den Grundfehler, dass sie in erster Linie das betonen, was im eigenen Geschaft das Wichtigste ist, dass sie also von der eigenen Einstellung ausgehen, anstatt von der des Empfangers. Das Hauptwerbemittel des Einzelhandlers — das Schaufenster — als Mittelpunkt seines verkaufsfördernden Denkens muss immer so gestaltet sein, dass es „wohlwollende Beachtung" findet. Und um dieses Ziel zu erreichen, ist es Notwendigkeit, sich in die Lage eines Bedarfers zu versetzen, praktische Seelenkunde zu betreiben.

Ein einfaches Rezept schafft Aufklarung: Wenn man gerade irgendeinen Bedarf hat, gleich welcher Art, sollte man die Schaufenster der Firmen betrachten, die diesen Wunsch befriedigen können. Die Beobachtungen, die zu trennen sind nach dem, was zum Kauf anregt und nach dem, was dem Beschauer nichts sagt, können dann in irgendeiner Form auf die Eigenwerbung übertragen werden. Sie sagen ebenso wie der eingangs erwahnte Beobachtungsgang, was man tun soll und darf und was man vermeiden muss. Die Ansicht, dass die Eigenempfindung doch nicht richtungweisend für den Durchschnittsgeschmack des Publikums sein kann, ist vollkommen richtig. Es ist hier aber auch zu berücksichtigen, dass es die in jahrelanger Verkaufsarbeit gemachten Beobachtungen und Erfahrungen dem Geschaftsmann möglich machen, den richtigen Ausgleich zwischen Eigenempfindung und Publikumsgeschmack zu treffen.

Zu dieser Betrachtung über die Schaufenstergestaltung gehört auch ein kleiner Ausflug in das Gebiet der Kundenbehandlung. Da verdient zum Beispiel der Käufer Beachtung, der unter allen Umstanden einen im Fenster ausgestellten Gegenstand zu kaufen wünscht, dessen Herausnahme aber den gesamten Aufbau zerstören würde.

Ein altes chinesisches Sprichwort lautet: „Ein Mann, der das Lacheln nicht im Gesicht hat, sollte keinen Laden aufmachen". Damit soll gesagt werden, dass ungeachtet der grossen Nachteile, die in gar keinem Verhaltnis zu dem geringfügigen Kauf stehen, dem Wunsche des Käufers in freundlicher Weise nachgekommen werden muss.

Der Kaufer hat die Auswahl hinsichtlich seiner Bezugsquellen und wird mit Vorliebe solche Geschafte aufsuchen, in denen er aufmerksam und sorgfaltig bedient wird.

In diesem Zusammenhang soll auch noch kurz die Frage gestreift werden, ob es überhaupt angangig ist, im Fenster Artikel auszustellen, die im Laden nicht vorratig sind. — Meist unabsichtlich und unbewusst befindet man sich bei Ausstellung von sogenannten Lockartikeln hart an der Grenze des unlauteren Wettbewerbes. Wenn man sich weigert, ausgestellte Waren zu dem angegebenen

Preis abzugeben, oder wenn man nur einzelne Artikel mit besonders niedrigen Preisen auszeichnet, zu anderen aber keine Preisangabe fügt und dadurch die Leute die Auffassung gewinnen, dass samtliche ausgestellten Waren zu entsprechend niedrigen Preisen zu haben sind, dann kann der Kunde oder Interessent mit Recht von Irreführung sprechen.

Der Kaufmann von heute in der unbedingten Sicherheit des Vertrauens seiner Kundschaft, ist sich bewusst, dass er das Vertrauen nicht durch unwürdiges Anreissertum aufs Spiel setzen darf.

Es lohnt sich, wenn der Einzelhändler der Schaufenstergestaltung sein besonderes Interesse zuwendet. Jeder Aufwand an Zeit und Geld wird hohe Zinsen tragen. Die Verpflichtung zur Werbung, die der gesunde Wettbewerb mit sich bringt, findet ihre elementare Erfüllung in dem Willen zur vollkommenen Schaufenstergestaltung. Das Schaufenster ist der Spiegel des Geschäftes, und dieser Spiegel muss immer blitzblank, einwandfrei und ohne Verzerrung die Wünsche der Kunden, und derjenigen, die es werden sollen, widerspiegeln.

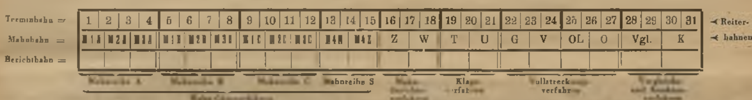
Die Termin-, Mahn- und Klageüberwachungskartei

Friedrich Mayer, Pasing bei München

Die Bedeutung, die dem Mahnwesen in der Praxis zukommt, liess die Zahl der praktischen Vorschläge für eine sichere Terminüberwachung und laufende Mahnkontrolle ins Unermessliche steigen. Das ist nicht verwunderlich, denn für viele Unternehmungen, insbesondere für solche, die grosse Umsätze durch viele hundert Kleinkunden erzielen und somit eine grosse Anzahl von Kundenkonten laufend überwachen müssen, ist eine reibungslose Funktion der Mahnabteilung geradezu eine Lebensfrage.

Die meisten dieser Einrichtungen weisen aber mehr oder weniger grosse Mängel auf, die sich in der Praxis durch eine recht fühlbare Steigerung der Zeit- und Lohnkosten auswirken. Eine unbedingt sichere Terminüberwachung und eine jederzeitige Mahnkontrolle wird durch eine sogenannte T-M-K-Kartei (Termin-, Mahn- und Klageüberwachungskartei) mit farbigen Reitern erreicht.

Die Kundenkarteikarten — jede grössere Kontokorrenteinrichtung wird heute in Karteiformat geführt — werden ganz einfach mit einer Reihe von Reiterbahnen (Termin-, Mahn- und Berichtbahn) ausgestattet (siehe Tabelle):



Auf diesen Bahnen wandern die farbigen Termin-, Mahn- und Klagereiter auf und ab und kunden durch ihre Besetzung auf einen Blick den jeweiligen Stand des Mahnverfahrens. Die umständliche Führung irgendwelcher Mahnregister oder sonstiger Einrichtungen kommt hierdurch in Fortfall. Voraussetzung für eine gute und einwandfreie Funktion der T-M-K-Kartei ist allerdings die ausschliessliche Verwendung nur festsitzender Reiter.

Die Gliederung der T-M-K-Kartei ist folgende:

I. Die Reiterbahnen:

1. T e r m i n b a h n: Sie enthält die Zahlreihen 1 bis 31 zur Kennzeichnung der Monatstage durch die Terminreiter und ermöglicht eine laufende Terminkontrolle.

2. M a h n b a h n: Sie gliedert sich in:

a) das „Mahn-Güteverfahren" mit drei Mahnreihen zu je drei Mahnformbriefen (Mahnvordrucken) und zwei für alle Kunden gleichen Schlussmahnungen als Fortsetzung einer der drei vorangehenden Mahnreihen:

Mahnreihe A	Mahnreihe B	Mahnreihe C	Mahnreihe S
M 1 A	M 1 B	M 1 C	S = Schluss
M 2 A	M 2 B	M 2 C	M 4 N
M 3 A	M 3 B	M 3 E	M 4 Z

(N = Nachnahme, Z = Zahlungsbefehlerlassankündigung.)

Es kommen sonach für das aussergerichtliche Mahnverfahren insgesamt fünf Mahnbriefe (Mahnvordrucke) zur Anwendung. Zur besseren Unterscheidung der Mahnvordrucke empfiehlt es sich, verschiedenfarbiges Papier zu wählen. Eine Einteilung der Kunden (nach ihrer Eigenart) in mehr als drei Mahngruppen ist nicht empfehlenswert; sie könnte aber durchgeführt werden. Auf jeder Karteikarte ist zu vermerken, welcher Mahngruppe der betreffende Kunde angehört (Gruppe der Mahnreihe A, B oder C).

b) das „Mahn-Gerichtsverfahren":
Z = Zahlungsbefehl / W = Widerspruch des Schuldners;

c) das „Klageverfahren":
T = Terminlauf bei Gericht / U = Urteil;

d) das „Vollstreckungsverfahren":
G = Gerichtsvollzieher (Pfändungsauftrag),
V = Versteigerungstermin ist anberaumt,
OL = Offenbarungseid — Ladung,
O = Offenbarungseidleistung durch den Schuldner;

e) das „Vergleichs- und Konkursverfahren":
Vgl. = Vergleichsverfahren / K = Konkursverfahren
dient der Ueberwachung des aussergerichtlichen und gerichtlichen Mahnverfahrens sowie des Klage-, Vollstreckungs-, Vergleichs- und Konkursverfahrens und

3. B e r i c h t b a h n (freie Linie): Sie ist zur Eintragung von Bleistiftvermerken bestimmt, die vor allem für das gerichtliche Mahnverfahren notwendig werden, wie zum Beispiel Vermerk des Gerichtsverhandlungs-, des Versteigerungs-, Offenbarungseidleistungsdatums usw. unter der betreffenden Rubrik.

II. Die T-M-K-Reiter:

1. T e r m i n r e i t e r (nur für die Terminbahn):

R e i t e r f a r b e n :

Weiss	Gelb	Rot	Blau
für Januar,	für Februar,	für März,	für April,
Mai,	Juni,	Juli,	August,
September,	Oktober,	November,	Dezember.

Auf den verschiedenfarbigen Terminreitern ist ein grosses „T" gedruckt, so dass diese Reiter schon auf den ersten Blick als Terminreiter erkannt werden können. Sie zeigen den T a g an, an welchem die Karteikarte bearbeitet werden soll. Ein „roter" Reiter auf die Zahl 15 der Terminbahn gesteckt, würde zum Beispiel als Bearbeitungstag den 15. März, 15. Juli oder 15. November bezeichnen, je nach dem Jahresabschnitt, in dem sich das Mahnverfahren abspielt. Die Trennung von vier zu vier Monaten dürfte genügen, weil längere Zahlungskredite als zwei bis vier Monate nicht handelsüblich sind und die einzelnen Mahnungen gewöhnlich nur in Terminabständen von einer Woche bis zwei Wochen erfolgen. Es können aber auch leicht noch weitere Reiterfarben eingeschaltet werden.

2. M a h n r e i t e r: (nur für die Mahnbahn, und zwar für das aussergerichtliche oder Mahn-Güteverfahren). Ihre Farbe ist g r ü n, ausdrückend die „Hoffnung der Zahlung"; auf ihnen ist ein grosses „M" aufgedruckt. Die grünen Mahnreiter zeigen an, welcher Mahnformbrief (Mahnformular) zuletzt ergangen ist.

3. K l a g e r e i t e r (nur für die Mahnbahn, und zwar für das Mahn-Gerichts-, das Klage-, Vollstreckungs-, Vergleichs- und Konkursverfahren). Ihre Farbe ist s c h w a r z, ausdrückend den zu „erwartenden Kundenverlust"; auf ihnen ist ein grosses „K" aufgedruckt. Mit der Benutzung des schwarzen Klagereiters kommt der grüne Mahnreiter in Fortfall. Die schwarzen Mahnreiter zeigen den jeweiligen Stand des Gerichtsverfahrens an.

Auch bei mehrmaliger Mahnung in der Woche können mit Hilfe dieser Einrichtung selbst grosse Kontokorrent-Karteien von v i e l e n t a u s e n d K o n t e n durch nur wenig Kräfte laufend überwacht und bearbeitet werden.

Die Karten werden von den Karteiführern nach dem jeweiligen Stand der Mahnreiter geordnet und unter Beigabe der jeweils zu erlassenden Mahnformbriefe (Mahnvordrucke) Hilfskräften zur mechanischen Bearbeitung übergeben. Letztere fertigen die Mahnvordrucke aus und besorgen gleichzeitig das Weiterrücken der Reiter.

Man wird viel Aerger, Mühe, Zeit und Kosten durch Einführung dieser Einrichtung, die sich in der Praxis bewährt hat, sparen.

Vor der Leipziger Frühjahrsmesse 1938

Umfangreiche Vergünstigungen für auslandische Besucher.

Die Leipziger Frühjahrsmesse 1938 wird am Sonntag, dem 6. März, beginnen und bis einschließlich Montag, den 14. März, dauern. Die Mustermesse, in der das Angebot in fertigen Gebrauchsartikeln zusammengefaßt ist, schließt bereits am Freitag, dem 11. Marz, wahrend die Große Technische Messe und die Baumesse den Einkaufern bis Montag, den 14. Marz, offenstehen. Das Angebot der Leipziger Frühjahrsmesse 1938 wird über 9500 Firmen umfassen, die sich etwa zu $^2/_3$ auf die Mustermesse und zu $^1/_3$ auf die Große Technische Messe und Baumesse verteilen. Die Mustermesse wird in 23 geraumigen Meßhausern der Leipziger Innenstadt abgehalten. Um dem Besucher der Messe die Orientierung und den Einkauf in jeder Weise zu erleichtern, ist der Grundsatz der Branchenkonzentration in einzelnen Meßhausern weitgehend durchgeführt, d. h. es sind, soweit es irgend möglich war, samtliche Aussteller einer Branche in einem einzigen Meßhaus zusammengefaßt. Sichtbar angebrachte Wegweisertafeln und Übersichtsplane erleichtern jedem Meßbesucher die Feststellung, in welchem Meßhaus die ihn interessierende Branche ausstellt. Auf der Mustermesse sind folgende Branchen vertreten: Nahrungsmittel, Drogen, Pharmazeutika, Kosmetika, Metallwaren, Bestecke, Holz- und Korbwaren, Haushaltmaschinen, Porzellanwaren, Steingut und Tonwaren, Glaswaren, Beleuchtungskörper, Bürsten und Pinsel, Gummiwaren, sonstiger Hausrat, Lederwaren, Reiseartikel, Koffer, Edelmetall und Schmuckwaren, Uhren, Schnitzwaren, Schneidwaren, Galanteriewaren, Kunstgewerbe, Papierwaren, Bilder, Bücher, Schreibwaren, Bürobedarf, Büromaschinen, Lehrmittel, Werbemittel, Verpackungsmittel, Spielwaren, Christbaumschmuck, Festartikel, Musikinstrumente, Sportartikel, Automaten, Mobel, Bekleidung und Textilwaren aller Art. Die Gruppen Mobel und Textilwaren und Bekleidung schließen ubrigens schon am 10. Marz abends ihre Meßstande. Alle Meßhäuser sind bereits starker belegt als zur Frühjahrsmesse 1937 und zum Teil schon restlos vermietet.

Für die Große Technische Messe und Baumesse stehen auf einem besonderen Ausstellungsgelande 20 große Hallen und umfangreiche Freiflachen zur Verfügung. Um den Bedarf an Ausstellungsraum für die kommende Frühjahrsmesse zu befriedigen, wurden zwei neue Hallen errichtet und mehrere bereits bestehende Hallen umgebaut und erweitert. Das Ausstellungsgebiet der Großen Technischen Messe und Baumesse umfaßt Maschinen aller Art, wie Kraftmaschinen, Werkzeugmaschinen, Motoren, Textilmaschinen, Maschinen für die Nahrungs- und Genußmittelindustrie, Papier- und Druckmaschinen, ferner Elektrotechnik, allgemeinen Industrie- und Werkstattbedarf, Photo, Optik, Kino, Feinmechanik, Baumaschinen, Baustoffe und Bauzubehör. Entsprechend der Bedeutung der neuen Werkstoffe wurde eine der beiden neuerrichteten Messehallen ausschließlich der Ausstellung von Werkstoffen vorbehalten. Das „Haus aus deutschen Werkstoffen" zeigt am Beispiel eines Einfamilienhauses die Anwendung neuer Werkstoffe im Bauwesen. Die Kolonial- und tropentechnische Messe gibt eine Übersicht über Bedarfsartikel in tropischen Landern. In der Messe für gewerbliche Schutzrechte werden deutsche und auslandische Erfindungen gezeigt, deren praktische Verwendbarkeit durch eine Vorprüfung festgestellt ist. Etwa 3300 Firmen beteiligen sich an der Großen Technischen Messe und Baumesse 1938; über 5000 Maschinen werden in vollem Betriebe vorgeführt. Mit einer Gesamtflache von 402 000 qm ist die Große Technische Messe und Baumesse Leipzig die größte Veranstaltung ihrer Art auf der ganzen Welt. Da die Hallen mit Gleisanschlüssen bis in die Halle und mit Krananlagen versehen sind, können auch die größten Maschinen zur Aufstellung gelangen.

Unter den Ausstellern befinden sich neben deutschen Firmen solche aus rund 25 verschiedenen anderen Staaten. Einige Staaten haben ihre ausstellenden Firmen in einer nationalen Kollektivausstellung zusammengefaßt. Mit einer Reihe weiterer Staaten stehen Beteiligungsverträge kurz vor dem Abschluß.

Für die nichtdeutschen kaufmannischen Besucher ist in Leipzig ein besonderer zentraler Treff- und Versammlungsort geschaffen worden, das sogenannte Haus der Nationen. Im Haus der Nationen sind alle für nichtdeutsche Meßbesucher geschaffenen Hilfseinrichtungen untergebracht. So werden Auskünfte aller Art erteilt, Dolmetscher vermittelt und Bezugsquellen nachgewiesen. Hier stehen Schreib- und Leseraume, Konferenzzimmer, Rauchzimmer und ein Restaurant zur Verfügung. Post an auslandische Messebesucher, die ihre Wohnung in Leipzig noch nicht kennen, kann an das Haus der Nationen gerichtet werden, in dem auch außerdem das Presseamt der Messe untergebracht ist, das den wahrend der Messe in Leipzig anwesenden Vertretern der Weltpresse vollendete technische und literarische Arbeitsmöglichkeiten gibt.

Neugeschaffen wird zur kommenden Frühjahrsmesse der sogenannte Messedienst des Leipziger Meßamts, der die bereits bestehenden rund 40 amtlichen, halbamtlichen und kaufmannischen Auskunfts- und Beratungsstellen zusammenfaßt. Der „Messedienst" steht den auslandischen Gasten zur kostenlosen Beratung und Auskunftserteilung in allen Handelssprachen zur Verfügung und gibt Auskunft über Zolle, Kontingente, Ein- und Ausfuhrbestimmungen aller Lander, Devisenbestimmungen und Bankfragen, er berat über die Abwicklung des Zahlungs- und Verrechnungsverkehrs beim Einkauf, er erbringt den Nachweis geeigneter Lieferanten und vermittelt Vertretungen aller Art. Ferner erfolgt im „Messedienst" die Abstempelung von Auftragen, die infolge von Sonderabmachungen internationaler Art (Messekontingente) Vergünstigungen genießen. Auf dem technischen Gelande stehen ebenfalls Auskunftsstellen und technische Dolmetscher zur Verfügung.

Für den Besuch der Messe bestehen Vergünstigungen bei der Benutzung der Verkehrseinrichtungen fast aller europaischen Lander, und zwar auf Eisenbahnen, See-, Küsten- und Flußschiffahrts- sowie Fluglinien. Die deutsche Reichsbahn gewahrt dem auslandischen Besucher der Leipziger Frühjahrsmesse 1938, der im Besitz der Meßamtlichen Ausweiskarte ist, eine 60%ige Fahrpreisermaßigung für die Fahrt von der deutschen Grenze nach Leipzig und zur deutschen Grenze zurück. Die Rückfahrt braucht nicht nach demselben Grenzübergangsort zurückzuführen, sie kann Umwege und Rundreisen innerhalb Deutschlands einschließen. Als Grenzstationen gelten auch die Bahnhöfe der Orte in Deutschland, die Flughäfen besitzen. Der Reisende, der die Absicht hat, mit dem Flugzeug die Weiterreise von Leipzig aus anzutreten, wird mit einer einfachen um 60% ermaßigten Fahrkarte deutsche Grenze — Leipzig abgefertigt.

Grundbedingung für die Gewahrung der 60%igen Fahrpreisermaßigung ist, daß die Fahrkarte außerhalb Deutschlands gekauft wird. Die Gültigkeitsdauer solcher Fahrkarten betragt 3 Monate. An auslandische Messebesucher werden in Leipzig in der Zeit vom 6.—24. Marz um $33^1/_3$% ermaßigte Fahrscheine für alle deutschen Strecken — soweit es der Tarif zulaßt — ausgegeben. Nahere Auskünfte, auch über Sonderzüge, geben die Ehrenamtlichen Vertretungen und Geschaftsstellen des Leipziger Meßamts in allen größeren Stadten der Welt sowie die Reisebüros. Bei den Vertretungen des Leipziger Meßamts, sowie nach der Ankunft in Leipzig im Wohnungsnachweis des Leipziger Meßamtes auf dem Hauptbahnhof können preiswerte, gute Unterkünfte in Privathaushaltungen bestellt werden.

* * Verbands-Nachrichten * *

Mitteilungen der Hauptgeschäftsstelle.

Gastwirtschaft in Pommerellen ist zu übernehmen. A 138.

Tischlerhandwerkszeug, gut erhalten, zu verkaufen, Wert zirka 300 zł. A 238.

Stellmacherhandwerkszeug zu verkaufen. A 338.

Autowerkstatt in Grossstadt zu verpachten. Handwerkszeug, Wert ca. 1000 zł, müsste übernommen werden. A. 538.

Getreide- und Mehlumtauschgeschäft, alteingeführter Betrieb, zu verpachten. A 738.

Backerei in Kreisstadt in Pommerellen zu verpachten. A 838.

Stellmacherwerkstatt im Kreise Bydgoszcz zu verpachten, eigenes Werkzeug erforderlich. A 938.

Böttcherwerkstatt in Stadt der Provinz zu verpachten, für guten Fachmann günstige Existenzaussichten. A 1338.

Friseur für grössere Stadt der Provinz gesucht, erforderlich Kapital für Einrichtung. A 2038.

Friseur für Stadt der Provinz gesucht, eigene Einrichtung erforderlich, Familienvater bevorzugt. A 2138.

Tischler, Gastwirt, Kaufmann finden Pachtmöglichkeit in Stadt in Pommerellen. A 1038.

Geschäftsgrundstück altershalber zu verkaufen. A 2338.

Geschäftsgrundstück mit Saal zu verkaufen. A 2438.

Wassermühle mit 8-t-Leistung zu pachten oder kaufen **gesucht**. N 138.

Nahere Auskunft erteilt auf Anfragen unter Angabe des Aktenzeichens die Hauptgeschaftsstelle des Verbandes für Handel und Gewerbe, Poznań, Al. Marsz. Piłsudskiego 25. Den Anfragen ist Rückporto beizulegen, da sonst keine Antwort erteilt wird.

Fachzeitschriften

In der Nummer 1 unseres Verbandsblattes von 1937 brachten wir ein Verzeichnis der Fachzeitungen, die für unsere Mitglieder in der Hauptgeschaftsstelle zur Einsichtnahme ausgelegt sind und kostenlos verliehen werden, bzw. in Lesemappen den Mitgliedern in den Ortsgruppen zugesandt werden. Zu den damals genannten Zeitungen kommen noch folgende hinzu, deren Lektüre und evtl. Bezug wir unseren Mitgliedern empfehlen.

„Deutsche Uhrmacher-Zeitung", Uhren, Edelmetall und Schmuckwaren-Markt,
„Tonindustrie-Zeitung", Ziegel und Zement,
„Drei Schilde", Malerzeitung,
„Zement", Hoch- und Tiefbau,
„Deutsches Bürsten- und Pinselmacher-Handwerk",
„Der Deutsche Erwerbsgartenbau",
„Die Schuhmacherei".

Für unsere Mitglieder

Alte Fachzeitungen von 1937 und z. T. auch 1936 für Handwerker und Kaufleute werden an unsere Verbandsmitglieder kostenfrei abgegeben. Jeder strebsame Handwerker kennt den Wert, den ein Jahrgang oder auch nur einige fortlaufende Nummern einer guten Fachzeitschrift bilden. Mitglieder, die Interesse an den Heften haben, werden gebeten, sich unter Angabe ihres Berufes an die Hauptgeschaftsstelle um Uebersendung bzw. Aushandigung der Zeitungen zu wenden. Wird Uebersendung durch die Post gewünscht, so ist das Porto für das Paket vorher einzusenden.

Eine Fachzeitung wiegt durchschnittlich 30—40 g. Zu beachten waren also folgende Tarife:

Bei Sendung als:

1. Drucksache		2. als Paket		
			bis 100 km	100—300 km
100— 250 g . . .	25 gr			
250— 500 g . . .	50 gr	bis 1 kg	0,50 zł	0,50 zł
500—1000 g . . .	60 gr	1—3 kg	0,70 zł	0,80 zł
1000—2000 g . . .	70 gr	3—5 kg	0,90 zł	1,30 zł

Tarifprüfung von Frachtbriefen!

Der Verband für Handel und Gewerbe hat eine Prüfungsstelle für Frachtbriefe und andere Erhebungen der Bahnexpedition eingerichtet, um so den Wünschen vieler Verbandsmitglieder gerecht zu werden. Unseren Kaufleuten und Gewerbetreibenden geben wir durch Einrichtung dieser Prüfungsstelle für Tarife und Frachten Gelegenheit, sich vor unnötigen Ueberzahlungen zu schützen. Die Gebühren der Prüfungsstelle betragen:

1. 0,10 zł pro Frachtbrief Grundgebühr,
2. 1,00 zł pro Sendung für Portoauslagen und dergl.,
3. 20% der erreklamierten Summe als Erfolgsgebühr.

Sprechstunden der Bezirksgeschäftsstellen

I. Kolmar:

Geschaftsführer Werner **Buchwald**. Buro: Chodzież, ul. Raczkowskiego 55. Tel. 101.

Sprechstundenplan:

Budsin: Am 16. Februar von 2. Uhr an bei Frl. Hein. Am 17. Marz vor der Versammlung bei Frl. Hein.
Czarnikau: Am 14. Marz von 18—19 Uhr bei Just.
Filehne: Am 12. Marz vor der Versammlung bei Duvensee.
Kolmar: Jeden Donnerstag von 9—11 Uhr im Buro.
Ritschenwalde: Am 24. Marz von 18—19 Uhr bei Zitzlaff.
Samotschin: Am 23. Februar von 15 Uhr bei Schramm.

Versammlungskalender:

Budsin: Am 17. Marz um 19 Uhr bei Frl. Hein.
Czarnikau: Am 14. Marz um 20 Uhr bei Just.
Filehne: Am 12. Marz um 20 Uhr bei Duvensee.
Ritschenwalde: Am 24. Marz um 19 Uhr bei Zitzlaff.
Samotschin: Am 19. Marz um 20 Uhr bei Raatz.

II. Posen:

Geschaftsführer **Wittich**. Buro des Verbandes für H. u. G., Aleja Marszalka Pilsudskiego 25. Tel. 7711.

Posen: Jeden Sonnabend von 10—13.30 Uhr.
In allen anderen Orten werden die Sprechstunden, soweit erforderlich, besonders bekanntgegeben.

III. Neutomischel:

Geschaftsführer **Donner**. Buro: Pl. Marszalka Pilsudskiego 26.
Neutomischel: Taglich von 9—11 Uhr.

IV. Wollstein:

Geschaftsführer **Lück**. Buro: ul. Poznańska 10 im Hause der Frau Adam.

Wollstein: Taglich von 9 bis 11 Uhr in der Buchstelle.
Rakwitz: Jeden letzten Montag vor dem Ersten. Wo, wird am Orte bekanntgegeben.

V. Lissa:

Geschaftsführer **Boltz**, Leszno, ul. Mickiewicza 1.
Bojanowo: Am 16. Marz bei Herrn Zieboll.
Lissa: Jeden Mittwoch in der Geschaftsstelle.
Punitz: Am 15. Marz bei Herrn Handke.
Rawitsch: Am 14. Marz bei Herrn Scholz.
Schmiegel: Am 8. Marz bei Herrn Melzer.

VI. Krotoschin:

Geschaftsführer H. **Seeliger**. Buro: Rynek 71, Eingang ul. Rynkowa.

Krotoschin: Jeden Freitag vormittags.
Kobylin: Wird noch bekanntgegeben.
Jutroschin: Bei Herrn Mühlnickel zu erfahren.
Ostrowo: Jeden ersten und dritten Mittwoch bei Herrn Kurzbach.
Dobrzyca: Bei Frau Scholz zu erfahren.
Zduny: Bei Herrn Reimann zu erfahren.

VII. Kempen:

Geschaftsführer **Nowak**. Buro: ul. Baranowska 17.

Kempen: Jeden Dienstag und Freitag von 9—11 und 14—15 Uhr im Buro der Buchstelle.
Schildberg: Jeden Donnerstag nach dem 1. und 15. jeden Monats im Buro der Genossenschaft.
Reichthal: Jeden Dienstag nach dem 1. und 15. jeden Monats.

VIII. Birnbaum:

Geschaftsführer **Lück**. Buro: ul. Grunwaldzka 10 bei Vogelsang.

Birnbaum: Jeden Monat vom 1. bis 16., taglich von 9 bis 11 Uhr in der Buchstelle.
Zirke: Wird von Birnbaum bekanntgegeben.

Wohnungsanderung: Verbandsmitglieder, die ihre Wohnung wechseln, werden gebeten, der Hauptgeschaftsstelle die neue Anschrift unverzüglich mitzuteilen, denn nur so kann eine ordnungsgemasse Zustellung der Verbandszeitung erfolgen.

Aus den Ortsgruppen.

Budzyń (Budsin):

Bei Hein fand am 20. 1. 1938 eine Versammlung der Ortsgruppe statt. Der Geschaftsführer, Herr Buchwald-Kolmar, sprach über Steuerfragen. Aus Mitgliederkreisen wurde der Wunsch nach einem Lichtbildervortrage geaußert. Der Termin für eine Versammlung mit einem solchen Vortrage steht noch nicht fest.

Czarnków (Czarnikau):

Die Ortsgruppe hielt am 17. 1. 1938 ihre monatliche Versammlung ab. Der Obmann begrüßte die erschienenen Mitglieder zu der neuen Arbeit im neuen Jahr und verlas den Jahresbericht der Ortsgruppe. Der Geschaftsführer, Herr Buchwald-Kolmar, gab Auskunft auf steuerrechtliche und andere Anfragen. Eine lebhafte Aussprache über verschiedene Tagesfragen hielt die Mitglieder noch langere Zeit beisammen.

Dobrzyca

Wir gratulieren unserem langjahrigen Mitglied, dem Ziegelmeister Wilhelm Schelske, zu seinem am 16. Februar stattfindenen 70. Geburtstag. Verbandskamerad Schelske leitet seit 47 Jahren die Ziegelei in Fabjanów. Unsere besten Wünsche bringen wir hiermit zum Ausdruck.

Grodzisk (Gratz):

Am 27. Januar 1938 hatte die Ortsgruppe eine gut besuchte Versammlung im Hotel Zweiger veranstaltet, die aus Posen von den Herren vom Hauptvorstande Dr. Scholz, Rechtsanwalt Grzegorzewski und Hauptgeschaftsführer Dr. Thomaschewski, sowie Herrn Hauptschriftleiter Rinke besucht war. Nach Begrüßung durch den Obmann, Uhrmachermeister Bielke, einem gemeinsamen Lied und einem Vortrag des Chors sprach Herr Dr. Scholz über die Grundlagen unserer Verbandsarbeit. Herr Rechtsanwalt Grzegorzewski hielt einen Vortrag über „Streifzüge durch das Strafrecht". Die anschließende Diskussion legte Zeugnis von dem Interesse, mit dem Mitglieder und Gaste den Ausführungen der Redner gefolgt waren. Erst in den spaten Abendstunden konnte der Versammlungsleiter mit Dank an die Redner und Gaste die gut gelungene Versammlung schließen.

Klecko (Kletzko):

Am 16. Januar hatte die Ortsgruppe ihr Winterfest, das als Werbeveranstaltung der Ortsgruppe gedacht war und eine Reihe von Volksgenossen und Gästen versammelte. Gesangsdarbietungen der Mitglieder und ein lustiges Theaterstück der Wongrowitzer Verbandskameraden hatten zur Ausgestaltung des gelungenen Werbeabends beigetragen.

Leszno (Lissa)

Die Ortsgruppe betrauert das Ableben zweier ihrer Mitglieder, der Geschaftsbesitzerin

Helene von Mauschwitz

und des Kaufmanns

August Laske

Wir werden ihr Andenken stets in Ehren halten.

**Verband für Handel und Gewerbe
Ortsgruppe Leszno.**

Nowy Tomyśl (Neutomischel):

Am 12. Januar hatte die Ortsgruppe ihre Monatsversammlung bei Kern, die durch Obmann Kaufmann Tepper geleitet wurde. In Erledigung der Verbandsangelegenheiten wurde besonders die Frage der Lesemappen und der umfassenderen Auswertung derselben besprochen, auch wurde die Wahl des Beirats an Stelle des verzogenen Herrn Appelt vorgenommen, die durch einstimmiges Ergebnis Herrn Baumunk zum Beirat bestimmte. Dipl.-Kaufmann Harlos-Posen hielt alsdann einen ausführlichen interessanten Vortrag über „die Reklame des Kleinkaufmanns und Gewerbetreibenden". In der Aussprache wurden verschiedene Anregungen gegeben, die zur Erlauterung beitrugen Alsdann sprach Dr. Thomaschewski über den Weg der Verbandsarbeit im Jahre 1937 und die Ausrichtung unserer Organisation für 1938. In der allgemeinen Aussprache wurde u. a. besonders die Frage des Beitritts zum Christlichen Kaufmännischen Verband besprochen.

Osieczna (Storchnest)

Am 31. Januar feierte Verbandskamerad Gastwirt Karl Reisch, Storchnest seinen 70. Geburtstag. Wir übermitteln ihm auf diesem Wege unsere besten Glückwünsche.

Ostrów (Ostrowo):

Am 28. Januar fand im Vereinslokal eine Monatsversammlung statt, in deren Mittelpunkt ein Lichtbildervortrag des Hauptgeschaftsführers Dr. Thomaschewski über „Zeitgemaße Möbelgestaltung" stand. Im Laufe der Sitzung wurden durch den Vorsitzenden der Ortsgruppe, Herrn Alfred Hoffmann, laufende Verbandsarbeiten besprochen, wahrend der Hauptgeschäftsführer einen Rückblick über die Leistungen des Verbandes im Jahre 1937 gab. Die Sitzung, zu der eine Reihe von Familienangehörigen erschienen waren, hatte einen harmonischen Verlauf und vereinigte Mitglieder und Gaste bis in die spaten Abendstunden.

Poznań (Posen)

Der Tod entriss uns plotzlich eines unserer treuesten Mitglieder, den Grosskaufmann

Gustav Glaetzner

Wir werden sein Andenken in hohen Ehren halten!

**Verband für Handel und Gewerbe
Ortsgruppe Poznań.**

Rakoniewice (Rakwitz):

Am 22. Januar konnte unser altes, treues Mitglied, der Schmiedemeister Karl Stache hier, sein 50 jahriges Meisterjubiläum feiern Bis zum vorigen Jahre, als er den Betrieb seinem Sohne übergab, hat der Jubilar in seiner Werkstatt noch rüstig mitgearbeitet In voller körperlicher und geistiger Frische konnte der 76 jhrige die Wünsche des Vorstandes unserer Ortsgruppe entgegennehmen. Der Hauptvorstand unseres Verbandes ließ dem Jubilar durch die Ortsgruppe ein Diplom überreichen und herzliche Glückwünsche übermitteln.

Briefkasten

Jeder Anfrage sind als evtl. Portokosten 25 gr. in Briefmarken beizufügen. Die Beantwortung erfolgt in der Reihenfolge ihres Eingangs nach Massgabe in der nächsten Nummer des Verbandsblattes. Der Briefkasten steht **nur** unseren Mitgliedern zur Verfügung. Es ist also erforderlich, die genaue Anschrift anzugeben. Anonyme Anfragen werden nicht beantwortet. Die Anfragen sind mit dem Vermerk „Briefkasten" zu versehen.

Frage: Wie hoch ist das Krankengeld, das die Sozialversicherungsanstalt einem Arbeitnehmer während dessen Krankheit zahlt?

K. S. in P.

Antwort: Während der Krankheit eines versicherten Arbeitnehmers zahlt die Sozialversicherungsanstalt (Ubezpieczalnia Społeczna) ein Krankengeld in Höhe von 60 Prozent des durchschnittlichen Erwerbs. Familienväter erhalten mit Kinderzulage zusammen 75 Prozent ihres Gehaltes. Die Beihilfe wird für jeden vom Arzt der Versicherungsanstalt bestätigten Tag, an dem der Versicherte arbeitsunfähig war bzw. ist, ausgezahlt.

Einen Anspruch auf das Krankengeld haben **nicht**: 1. Physische Arbeiter, während **der** Zeit ihrer Krankheit, in der sie auf Grund der gesetzlichen Bestimmungen über die Arbeitsvorschriften oder des Arbeitsvertages vom Arbeitgeber den vollen Lohn ausgezahlt erhalten. 2. Geistesarbeiter (Angestellte) während der Zeit der Krankheit, in der ihnen gegenüber dem Arbeitgeber das Recht auf ein volles Gehalt zusteht (grundsätzlich drei Monate). 3. Lehrlingen, Praktikanten, Volonteuren und Verwandten des Arbeitgebers.

Posen: Rosenmontag im Posener Handwerkerverein am 28 Februar abends im Deutschen Haus. Alle Ortsgruppen und Mitglieder des Verbandes sind eingeladen!

Buchbesprechungen

Dr. W. Kaminsky: Die Kundenkredit-Finanzierung. (Gefi, Gesellschaft für Kundenkredit-Finanzierung m. b. H., Berlin.) Band 37 der Schriftenreihe „Deutsche Grossbetriebe". 83 Seiten und 4 Seiten Formulare. Halbl. 2.30 M. Verlag J. J. Arnd (Uebersee-Post) Leipzig C 1.

Das Buch bringt zunächst eine Darstellung der Entwicklung des Teilzahlungsgeschäftes im deutschen Güterabsatz, des derzeitigen Umfanges der Kundenkredite und der Vertriebsformen, in denen sich das Teilzahlungsgeschäft vollzieht. Sodann werden der Aufbau der bankmässigen Kundenkredit-Finanzierung als des jüngsten Zweiges der reichsdeutschen Kreditwirtschaft und die verschiedenen technischen Methoden dargestellt, die gegenwärtig angewendet werden. Eine eingehende organisatorische Darstellung der Gefi-Gesellschaft m. b. H. für Kundenkredit-Finanzierung, die im Rahmen der deutschen Teilzahlungs-Kreditinstitute eine führende Stellung einnimmt, sowie ihrer westdeutschen Tochtergesellschaften gibt der Oeffentlichkeit Einblick in die betriebswirtschaftlichen Probleme und Leistungen der Teilzahlungs-Finanzierung. In diesem Zusammenhange wird nicht nur die technische Organisation eingehend erläutert, sondern es werden auch im einzelnen die Grundsätze erörtert, die bei der Einräumung von Kundenkrediten massgebend sind, und deren Beachtung für eine gesunde Anwendung dieser Kreditform notwendig ist.

Verbandstagung 1938
(Vorläufige Einladung)

Am Mittwoch, dem 16. März 1938, vormittags 11 Uhr findet **im Deutschen Hause** (früh. Loge), Poznań, Grobla 25, die

28. Beiratssitzung

des Verbandes für Handel und Gewerbe e. V., Poznań, statt.

Tagesordnung:

1. Eröffnung
2. Geschäfts- und Kassenbericht
3. Revisionsbericht
4. Etatsvoranschlag
5. Entlastung
6. Wahlen:
   a) der Vorstandsmitglieder
   b) der Kassenprüfer
7. Festlegung des Beitrages
8. Verschiedenes.

Anträge zu Punkt Verschiedenes sind der Hauptgeschäftsstelle bis zum 5. März 1938 einzureichen.

Anschließend an die Beiratssitzung

11. Verbandstagung
(Mitgliederversammlung)

Tagesordnung:

1. Eröffnung durch den Herrn Verbandsvorsitzenden
2. Tätigkeitsbericht des Verbandsvorstandes
3. Arbeitsbericht sowie Tätigkeitsbericht der Buchstellenarbeit
4. Verbandsarbeit 1938
5. Verschiedenes.

Änderung der Tagesordnung vorbehalten.

Der Hauptvorstand
i. A.: Dr. Thomaschewski,
Hauptgeschäftsführer.

Der Angestellte

220 Jahre Schreibmaschinengeschichte

(Von Martin Vlessmann.)

(Fortsetzung.)

Die erste fabrikmassig hergestellte Schreibmaschine, die übrigens vereinzelt auch in Deutschland gekauft wurde, stammte von dem danischen Pastor Malling-Hansen. Seine „Schreibkugel" (1865) war wieder ganz anders konstruiert. Stabe waren halbkugelförmig auf einen Punkt, den Anschlagspunkt auf der Walze, gerichtet und trugen an einem Ende die „Typen", am anderen Ende die „Anschlagtasten". Heute noch vorhandene Briefe, die mit diesen Maschinen geschrieben wurden, beweisen die damit erzielte Klarheit, Schönheit und Zeilengradheit. Ein Modell wurde sogar elektrisch betrieben. Der Preis betrug zuerst 1200 Kronen, zum Schluss nur noch 150 Kronen. Durch die spater gefundenen besseren Losungen verschwanden aber diese Maschinen bald wieder vom Markt.

Alle Maschinen, die bis zu den 60er Jahren des vorigen Jahrhunderts erfunden wurden — hier konnten nur die wichtigsten genannt werden — waren aber mehr oder minder Versuche, die keine praktische Bedeutung erlangten. Es handelt sich eben doch um noch zu unbeholfene, mangelhafte Schreibgerate, wenngleich teilweise gute Entwicklungsmöglichkeiten bestanden. Auch fehlte in Europa das Verstandnis der Oeffentlichkeit. Die Amerikaner waren allen neuen Dingen viel eher zuganglich, und von ihnen ging auch der Vorstoss zur rationellen Gestaltung der Büroarbeit durch Verwendung von Maschinen aus. So kam es, dass in USA die ersten wirklich brauchbaren und preiswerten Maschinen geschaffen wurden und von dort auch nach Europa in grossen Mengen kamen. — Dass die dafür grundlegende Erfindung von einem Deutschen stammt (Franz Xaver Wagner), darf uns Deutsche mit besonderem Stolz erfüllen.

Schon 1866 hatte der Amerikaner Pratt eine sehr beachtliche Maschine konstruiert, die allerdings keine Bedeutung erlangte. Auf Grund einer Beschreibung in einer Zeitschrift ist angeblich ein Freundeskreis von Erfindern zur Konstruktion einer brauchbaren Schreibmaschine angeregt worden. Die Freunde verstanden es auch, immer wieder Geldleute zu interessieren. Es wurde mit Leidenschaft konstruiert und immer wieder verbessert. Ein massgebender Geldmann (Patentanwalt Densmore) z. B. zerschlug rücksichtslos Modelle, die er noch nicht für vollkommen hielt, mit dem Hammer. Der Haupterfinder war der Buchdrucker Sholes. Das erste Modell wurde 1867 fertiggestellt. Nach verschiedenen Verbesserungen wurde, als wieder einmal das Geld ausging, durch einen neuen, ausserst rührigen Mitarbeiter, den Kaufmann Yost, die Gewehrfabrik Remington für die Fabrikation gewonnen. Diese Fabrik brachte die Maschine unter ihrem Namen weiter verbessert 1876 heraus. Allerdings konnten Verkaufe erst nach Ueberwindung der Vorurteile und des Mangels an ausgebildeten Maschinenschreibern in grösserem Umfange erzielt werden. Die Maschine wies ungefahr die gleiche Konstruktion auf, wie das Schreibklavier von Ravizza. Von den heutigen Maschinen unterschied sie sich in der Arbeitsweise vor allem dadurch, dass die Schrift unsichtbar war bzw. erst nach Hochklappen des Wagens gelesen werden konnte.

Bald entstanden der Remington Konkurrenten. Ein Mitarbeiter, der bereits erwahnte Kaufmann Yost, schied aus und brachte mit anderen Finanzleuten zunachst die „Caligraph" (1880) und spater, zusammen mit Franz Xaver Wagner, die „Yost" (1887) heraus. Beide fanden starke Verbreitung in Amerika und Europa und unterschieden sich von der Remington durch ihre „Volltastatur" (keine Umschaltung, für Gross- und Kleinbuchstaben getrennte Tasten).

Auch die Smith-Premier (1888) wurde viel gekauft. Spater wurde diese Gesellschaft von Remington mit übernommen.

Alle bisher erwahnten amerikanischen Maschinen hatten den Nachteil, dass man das Geschriebene erst beim Herausnehmen des Bogens oder durch Hochklappen der Walze sehen konnte. Verschiedene Erfinder haben nach Auswegen gesucht und sind dabei zu verschiedenen Losungen gekommen. Bei einigen Maschinen wurden die bisher üblichen Typenhebel ersetzt durch Typenräder, Typenzylinder oder Typenschiffchen (z. B. 1879 Crandall, 1880 Hammond, 1893 Blickenderfer, die beiden letzteren sehr weit verbreitet, die Blickenderfer wegen ihres geringen Gewichts vor allem als Reiseschreibmaschine verwendet).

Typenrad bzw. Typenzylinder, auf denen die einzelnen Typen angebracht waren, wurden so gedreht und verschoben, dass die betreffende Type zur Anschlagstelle kam. Auch die sogen. Zeiger-Maschinen (z. B. die lange vielgekaufte Mignon) waren nach diesem Grundsatz gebaut. Vorteil: Sofortige Lesbarkeit des Geschriebenen, Auswechselbarkeit der Typenrader und dadurch verschiedene Schrift, auch für Fremdsprachen. — Nachteile: Schlechte Durchschlagskraft, kein Schnellschreiben. Die erste Zeiger - Maschine war die Kosmopolit (1888). — Die erste deutsche fabrikmassig hergestellte Schreibmaschine überhaupt war die Hammonia (1884), die von der gleichen Firma geliefert wurde, aber keine grosse Bedeutung erlangte.

(Schluss folgt.)

Fragekasten des V. D. A.

Frage: Kann mein 17jähriger Sohn einem Verein angehören?

Antwort: Nach dem Vereinsgesetz vom 27. Oktober 1912 konnen Jugendliche im Alter von 14 bis 18 Jahren nur mit Zustimmung ihrer gesetzlichen Vertreter Vereinen angehören. Sie sind aber nicht berechtigt, an Abstimmungen teilzunehmen und sich an den Wahlen zu beteiligen. Schuljugend (mit Ausnahme der Hochschuljugend) darf keinen Vereinen angehören.

Frage: Wie hat sich der stellungslos gewordene Angestellte zu verhalten?

Antwort: In vielen Fällen ist es vorgekommen, dass Angestellte, die entlassen wurden und den Verlust ihrer Stellung den zustandigen Stellen zu spat gemeldet hatten, dann auf die rechtzeitige Auszahlung der ihnen zustehenden Unterstützung warten mussten. Um sich eine rechtzeitige Auszahlung der Unterstützung bei der Sozialversicherungsanstalt zu sichern, ist es vor allem notwendig, dass der Angestellte sofort nach Verlust seiner Arbeitsstelle sich im Arbeitsfondsburo der Wojewodschaft oder der zustandigen Zweigstelle registrieren lasst, die dem Arbeitsuchenden eine Legitimation ausstellt. In den Ortschaften, in denen kein Arbeitslosenbüro der Wojewodschaft oder eine Zweigstelle besteht, ist die Sozialversicherungsanstalt in dem betreffenden Orte für die Registrierung zuständig. Wenn auch dieses Institut nicht am Orte vorhanden ist, sind die Stadtverwaltungen oder die Gemeindeamter ermachtigt, die Registrierung entgegenzunehmen. Bei der Registrierung ist eine vom Arbeitgeber unterzeichnete Bescheinigung vorzulegen, in der die Lösung des Dienstverhaltnisses festgestellt wird. Für die Bescheinigung muss das vorgedruckte Formular Nr. 7 benutzt werden. Wenn der Entlassene, der die Unterstützung beantragt, nicht die Möglichkeit hat, sich sofort die Bescheinigung vom Arbeitgeber zu besorgen, hat er anhand anderer Dokumente das bestandene Dienstverhaltnis zu beweisen. Der Stellungslose muss sich an den vom Registrierungsamt bestimmten Terminen regelmassig im Registrierungsbüro melden (Mitte und Ende eines jeden Monats), um nicht den Anspruch auf die Unterstützung zu verlieren.

Der Handwerker

Wer rastet, der rostet!

Wichtig für alle Handwerker

„Je mehr als sich ein Künstler plagt,
Je mehr er sich zum Fleiße zwingt,
Um desto mehr es ihm gelingt.
Drum übe dich nur jeden Tag,
Und du wirst seh'n, was das vermag." (Goethe.)

Hunderttausende junger Menschen durchlaufen eine Handwerkerlehre und erhalten so im Meisterhaus und in der Berufsschule die praktischen und theoretischen Grundlagen und Grundbegriffe ihres erwählten Berufes vermittelt.

Das erste Ziel der beruflichen Laufbahn stellt gewöhnlich die Gesellenprüfung dar. Sie soll und muß die erste große Sichtung sein. Für den, der seinen Anlagen und Fähigkeiten entsprechend sich den rechten Beruf wählte und während der Lehrzeit seine Pflicht und Schuldigkeit tat, wird sie die Bestätigung und Anerkennung fleißigen Lernens und Strebens sein. Für den anderen wird sie ein Halt und eine Warnung sein; denn noch ist ja der Mensch jung und noch ist es Zeit, andere erfolgreiche Wege einzuschlagen. Auch die Gesellenprüfung soll so an der Verwirklichung des Grundsatzes, daß in der Wirtschaft „der rechte Mann am rechten Platze" stehen muß, mitarbeiten.

Die Erfahrung zeigt aber nun, daß mit erfolgreicher Ablegung der Gesellenprüfung, mit dem Erhalt des Gesellenbriefes für so unendlich viele junge Handwerker Jahre des Stillstandes und damit Rückganges in der beruflichen Ausbildung folgen. Die Jahre zwischen Gesellenprüfung und Meisterprüfung bedeuten für viele eine große Lücke, verlorene Zeit.

Gewiß soll sich jeder nach bestandener Prüfung freuen und mit gesundem Berufsstolz als „Geselle" die zweite Etappe der beruflichen Laufbahn beginnen. Frei von der Betreuung des Eltern- und Meisterhauses heißt es nun, selbständig den Weg weitergehen. Diese Tatsache verpflichtet aber jeden Handwerksgesellen, daß er nun durch Arbeit an sich und Steigerung seiner Leistung diesen Lebensraum ausbauen und sichern hilft. Deshalb gilt es, den neuen Abschnitt der Berufslaufbahn antreten mit einem Marschziel. Dieses Ziel aber kann nur sein für jeden rechten deutschen Handwerksgesellen: Meister werden!

Hieran kann man nicht erst denken, wenn fünf bis sechs Jahre vorübergegangen sind und man unterdessen 24 Jahre alt geworden ist. Hieran muß man denken vom ersten Tage der Gesellenschaft an. Hierauf muß man mit dauerndem Fleiße, mit Energie und Zähigkeit hinarbeiten. Die Gesellenjahre dürfen nicht ungenutzt verstreichen, sondern sie müssen Jahre ununterbrochener Weiterbildung werden. Groß sind die Anforderungen, welche zur Meisterprüfung in Zukunft an den Handwerker gestellt werden. Noch größer werden die Anforderungen sein, die der Existenzkampf, das Leben, an einen Handwerksmeister stellen wird. Deshalb muß jeder im wahrsten Sinne des Wortes „Meister" seines Handwerkes werden.

Das kann man aber nicht, wenn man erst wenige Wochen vor der Meisterprüfung sich hieran erinnert. Was man in letzter Eile nur für die Prüfung sich hastig aneignet, ist fürs Leben wertlos. „Wie gewonnen, so zerronnen", gilt von einem nur für die Prüfung erworbenem Wissen. Nur wenn man sich stetig, vor allem in den Gesellenjahren weiterbildet, wird man Nutzen für immer haben können. Man soll sich aus diesem Grunde, wenn auch die Verlockungen groß sind, nicht allzusehr ablenken lassen durch andere Dinge, Vergnügungen usw., sondern soll immer daran denken, daß die Berufsbildung am meisten not tut. Das ganze Denken und Trachten des jungen Handwerkers sei deshalb an erster Stelle der Beruf. Nur wer hier seinen ganzen Mann steht, erfüllt seine Pflicht gegenüber Volk, Familie und Handwerk.

Aus diesem Grunde muß es Überzeugung jedes Handwerkers werden, daß berufliche Fortbildung nach der Gesellenprüfung ein Grundpfeiler des Wiederaufbaues unseres Handwerks ist.

Die Jahre zwischen Gesellen- und Meisterprüfung dürfen keine Lücke sein, sondern müssen Jahre des Lernens, der Weiterbildung, des Reifens, der Vervollkommnung werden.

Uns lehrt hier die alte Zunft des Mittelalters die Notwendigkeit unserer Forderung. Damals war die Zeit der Gesellenschaft ein Abschnitt der Vervollkommnung. Durch die einfache Forderung einer zwei- oder dreijährigen Wanderschaft vor Ablegung der Meisterprüfung war damals das Problem in bester Form gelöst. Man ging einfach von der uralten Erfahrung aus, daß der Mensch durchs Wandern lernt, wie auch der Römer im gleichen Sinne schon vordem sagte: „Ambulandi discimus". Die Wanderschaft öffnete den Blick des Menschen für sein Heimatland, bereicherte ihn mit Erfahrungen, stählte den Charakter, ließ ganze Männer heranreifen. So wechselte der Student von Semester zu Semester den Universitätsort. So begab sich der Handwerksgeselle hinaus auf die Walze. Unendlich viel Nutzen brachte die Wanderzeit dem einzelnen, dem ganzen Stande, dem Volke. Leider ist diese Sitte einer modernen Zeit, einer Zeit des Hastens und Jagens, zum Opfer gefallen. Im nationalsozialistischen Deutschland lebt diese Sitte allmählich wieder auf. Unserem Handwerker sind Möglichkeiten für das Gesellenwandern z. Zt. noch nicht gegeben. Jedoch werden wir gemeinsam Wege und Mittel suchen müssen, um diesen alten wertvollen Brauch auch bei uns wieder zum Leben zu erwecken.

Wer mit klarem Blick sich einmal umsieht, wird erkennen, daß gerade der handwerkliche Kleinbetrieb viele und umfangreichere Anforderungen an die ihm angehörenden Menschen stellt als mancher Spezialberuf. Wie mannigfaltig und wie weitgreifend die Aufgaben eines Handwerksmeisters sind, ist ja ausführlich an anderer Stelle der Zeitung behandelt worden. (Fortsetzung folgt.)

Kauft man bar, dann hat man keine Sorgen,
lieber etwas warten – aber niemals borgen!

Kampf dem Borgunwesen

Ein neues Gewerberecht und billige Kredite

In der Sitzung der Haushaltskommission des Sejms, in der über den Voranschlag zum Haushaltsplan des Ministeriums fur Handel und Gewerbe beraten wurde, hielt Minister Dr. Roman eine langere Rede, in der er auch einige im Augenblick sehr brennende Fragen des Handwerks behandelte.

Zu Beginn stellte der Minister fest, daß das Handwerk, das in Polen augenblicklich ca. 350 000 Werkstätten zählte und über 2½ Millionen Menschen zum Erwerb des Lebensunterhaltes diene, unter einer Reihe von Mißstanden leidet und von der Besserung der Wirtschaftskonjunktur noch nichts verspurt hat.

Den Hauptgrund für diesen Zustand sieht der Minister im Fehlen einer geeigneten Gesetzgebung, die der augenblicklichen Lage des Handwerks gerecht wurde. Aus diesem Grunde — so stellt der Minister fest — strebt das Ministerium für Handel und Gewerbe zu einer moglichst raschen aber grundsatzlichen Erneuerung des Gewerberechtes. Besondere Aufmerksamkeit soll der Organisation der Selbstverwaltungsinstitute d. h. der Handwerkskammern und Innungen gewidmet werden, deren Betätigungsfreiheit durch die Änderung des Gewerberechtes im Jahre 1934 erheblich beschränkt worden war. Die Innungen müßten — nach Ansicht von Minister Dr. Roman — zu der alten und Jahrhunderte gültig gewesenen Tradition und Aktivität, die auf gesunden organisatorischen und finanziellen Grundlagen fußte, zurückkehren. Die enge Zusammenarbeit mit den Handwerkskammern muß zur Neugründung der wirtschaftlichen Selbstverwaltung des Handwerks in Polen führen.

Im weiteren Teil seiner Rede berührte Minister Dr. Roman ein für das Handwerk nicht minder wichtiges Problem: die Beschaffung billiger und zuganglicher Kredite. Zu diesem Zwecke wird vom Ministerium für Handel und Gewerbe eine Gesetzesvorlage über ein eintragbares Pfandrecht auf Maschinen und Motoren von Handwerksbetrieben zur Sicherung eines billigen Investitions- und Umsatzkredites ausgearbeitet. Außerdem ist eine Aktion zum Ausbau des kleinpolnischen Gewerbefonds beabsichtigt. Dieser Fonds soll vergroßert und sein Arbeitsgebiet auf ganz Polen ausgedehnt werden.

Zum Schluß seiner Ausführungen stellte der Minister fest, daß eine der Grundbedingungen für die weitere Entwicklung des Handwerks in Polen sei, daß seine besonderen Bedürfnisse auf allen Gebieten der Wirtschaftspolitik dauernd und konsequent berücksichtigt werden.

Das Handwerk in Polen wird mit Genugtuung von diesem Streben des Ministeriums Kenntnis nehmen, denn tatsächlich sind die Erneuerung des Gewerberechtes und die Beschaffung billiger Kredite die beiden Probleme, deren Losung im Augenblick besonders brennend und für die weitere Entwicklung entscheidend ist. Wie weit jedoch die Durchführung der geplanten Maßnahmen zur Kreditbeschaffung unseren deutschen Handwerkern helfen werden, bleibt abzuwarten.

Zu den Problemen des Handwerks ergriff auch der Abgeordnete Jahoda-Żółtowski das Wort. Er sprach über die Notwendigkeit, dem Handwerk die Erneuerung der Werkstatten zu ermoglichen. Eine große Gefahr für das Handwerk sieht der Abgeordnete in dem tiefen Niveau, auf das das handwerkliche Konnen des Nachwuchses gesunken ist, und in der geringen Allgemeinbildung, mit der die Lehrlinge heute ihre Lehre beginnen. Besonders scharf kritisierte Jahoda-Żółtowski die Verordnung über die Heimarbeit vom 27. November 1937. Er brachte zum Ausdruck, daß nur eine Änderung der Verordnung die dem Handwerk drohende Gefahr beseitigen kann. Die Änderung sei aber sehr bald vorzunehmen, da das neue Gewerberecht bereits von einer Kommission des Ministeriums für Handel und Gewerbe bearbeitet wird.

Neuer Leiter in der Handwerksabteilung des Ministeriums für Handel und Gewerbe

An Stelle des Herrn J. Chrzanowski ist Herr Dr. Sowiński zum Leiter der Abteilung für das Handwerk im Ministerium für Handel und Gewerbe berufen worden. Dr. Władysław Sowiński wurde in Großpolen geboren und in Pommerellen erzogen. Er studierte an den Universitaten in München, Greifswald und Breslau. Im Jahre 1911 beendete er das Studium der Rechtswissenschaften und promovierte 1912 zum Doktor. Sein Richter- und Rechtsanwaltsexamen bestand er im Jahre 1919. An den polnischen Freiheitskämpfen nahm er bis 1924 teil und erreichte den Grad eines Majors. Seit 1924 arbeitet Herr Dr. Sowiński im Ministerium für Handel und Gewerbe.

Das Handwerk Westpolens hat von dieser Ernennung mit besonderer Freude Kenntnis genommen, erwartet es doch von Dr. Sowiński als gebürtigen Großpolen besonderes Verstandnis für die Handwerksfragen.

Reisen nach Deutschland

Fahrt zur Internationalen Automobil- und Motorradausstellung nach Berlin

Auf Anfragen einiger Mitglieder über eine Reise zur Internationalen Automobil- und Motorradausstellung, die in der Zeit vom 18 Februar bis 6. Marz stattfindet, haben wir uns mit dem Reisebüro „Francopol" in Verbindung gesetzt und erhielten von dort folgenden Bescheid:

Das Reisebüro „Francopol" veranstaltet eine Reise zur Automobilausstellung nach Berlin. Abfahrt von Posen am 26. Februar um 5.20 Uhr, Rückfahrt von Berlin am 4. Marz um 17.47 Uhr. Die Reise kostet einschliesslich Pass und Sichtvermerk 85 zl. Ein Zwang zum Auskauf eines Akkreditives besteht nicht. Erforderlich sind folgende Papiere:

1. Wohnungsbescheinigung,
2. zwei Lichtbilder,
3. Personalausweis (dowód osobisty) mit Bescheinigung der Staatsangehörigkeit.
4. Genehmigung des Starosten (für Einwohner der Stadt Posen nicht erforderlich).
5. Militarausweis,
6. Mitgliedsausweis eines Automobil- oder Touringklubs (für Inhaber von Kraftfahrzeugen nicht erforderlich).

Meldungen sind rechtzeitig an das Reisebüro „Francopol" zu richten, da die Zahl der genehmigten Passe sehr beschrankt ist.

Die Eintragungen beim Automobil- oder Touringklub besorgt „Francopol". Pro Person dürfen mitgenommen werden: 100 bis 500 RM zum Kurse von 212,54 und 30 Silbermark zum Tageskurs. Die Anmeldungen und Papiere sind bis zum 19. Februar vormittags abzugeben, da verschiedene Gänge zu den Behörden noch rechtzeitig erledigt werden müssen. Das Reisebüro „Francopol" verlegt am 15. Februar seine Buroraume. Die neue Anschrift lautet **„Francopol", Poznań, ul. Fredry 12.**

Fahrt zur Leipziger Messe

Wie uns das Reisebüro „Francopol" weiter mitteilt, veranstaltet es auch eine Fahrt zur Leipziger Messe, die in der Zeit vom 6. bis 14. Marz stattfindet. Die Fahrt kostet ab Zbąszyn (Bentschen):

für eine Reise von 7 Tagen zł 87 (Gruppen über 15 Mann),
„ „ „ „ 7 „ zł 105 (Einzelpass),
„ „ „ „ 14 „ zł 125 (Einzelpass).

Die Preise enthalten die Fahrtkosten, Reisepass, Sichtvermerk und Messeausweis. Die Reisetermine für die Gruppe (Sammelpass) sind:

Abfahrt Poznań 6. Marz 2.47 Uhr — Ankunft Berlin 9.58 Uhr.
Abfahrt Berlin 12. Marz 13.44 Uhr, —
Ankunft Poznań 13. Marz 0.16 Uhr.

Erforderlich sind die gleichen Papiere wie zur Fahrt zur Automobilausstellung mit Ausnahme des Mitgliedsausweises des Touringklubs, an dessen Stelle ein Messeausweis tritt. Den Messeausweis besorgt das Reisebüro. Meldeschluss 8 Tage vor der Fahrt.

Handel, Recht und Steuern

Wichtige Zahlungs- u. Meldetermine im März

1. März: Abgabe der **Umsatzsteuer-Erklärung** (podatek przemysłowy od obrotu) von physischen Personen für das Geschäftsjahr 1937 auf vorgeschriebenem Bogen.
Abgabe der **Einkommensteuer-Erklärung** auf vorgeschriebenem Bogen von physischen Personen nach Teil I (freies Einkommen).
Fälligkeit der 1. Rate (Hälfte) der laut **Einkommensteuer-Erklärung** entfallenden Steuer (Art. 69 der Steuerordnung).

7. März: Zahlung der **Diensteinkommensteuer** (pod. dochodowy od uposażeń) für Februar.

10. März: Anmeldung und Zahlung der **Sozialversicherungsbeiträge** an die zuständige „Ubezpieczalnia Społeczna" für Februar, und zwar:
für alle Arbeitnehmer: Kranken- und Unfallversicherung,
für Geistesarbeiter: Angestellten- und Arbeitslosen-Versicherung,
für physische Arbeiter: Alters- und Invalidenversicherung,
Anmeldung der Arbeitslosen-Versicherungsbeiträge für physische Arbeiter und der Arbeitsfonds-Beiträge für alle Arbeitnehmer für Februar,
bei dem zuständigen „Wojewódzkie Biuro Funduszu Pracy".

21. März: Zahlung der am 10. des Monats angemeldeten **Arbeitslosen-Versicherungsbeiträge** für physische Arbeiter und und der Arbeitsfondsbeiträge für alle Beschäftigten bei dem zuständigen „Wojewódzkie Biuro Funduszu Pracy".

25. März: Zahlung der **Umsatzsteuer für Februar** von: Handelsunternehmen der I. und II. Kat. (mit ordnungsgemässer Buchführung); Industrieunternehmen der I. bis V. Kat. (mit ordnungsgemässer Buchführung); allen juristischen Personen und Unternehmen, die zur öffentlichen Rechnungslegung verpflichtet sind (Art. 36 des Gewerbesteuergesetzes).

Polnische Gesetze und Verordnungen in deutscher Uebersetzung.

Es wird darauf hingewiesen, daß in dem von der Firma „L e x", Sp. z o. o., Poznań, Wały Leszczyńskiego 3, herausgegebenen Blatt „Polnische Gesetze und Verordnungen in deutscher Übersetzung" neue, für die Allgemeinheit sehr wichtige Verordnungen erschienen sind, und zwar: die Verordnung betreffend die Materialien für den Bau von Dampfkesseln und über den Bau von Dampfkesseln, ferner die Verordnung betreffend den Kraftwagenverkehr auf öffentlichen Wegen, die Ausführungsverordnung zum Gesetz über den Arbeitsfonds, die Verordnung über die freiwillige Weiterversicherung in der Sozialversicherung, die Verordnung betreffend die Beschlagnahme von Räumlichkeiten zur Bekämpfung ansteckender Krankheiten, die Verordnung betreffend die hygienischen Bedingungen der Deputatwohnungen in der Land- und Forstwirtschaft, das Finanzstrafgesetz nebst Ausführungsbestimmungen in neuer Fassung, die Ausführungsverordnung zur Steuerordnung mit Formularanhang.

Alle diese Verordnungen können in Einzelheften bezogen werden. Das Einzelheft kostet 3,50 zł.

Die Steuerstundungsfrist läuft ab

Am 31. 3. d. Js. läuft die mit Verordnung des Finanzministers vom 15. 4. 1935 (Dz. Ust. Nr. 29/35) gewährte Steuerstundung ab. Wir haben s. Zt. die obenerwähnte Verordnung in unserem Verbandsblatt (H. u. G. 5/1935, S. 59 und H. u. G. 6/1935, S. 71) ausführlich behandelt. Die nach der im Sinne dieser Verordnung im Laufe der Jahre 1935—38 erfolgten etappenweisen Streichung verbleibenden Steuerbeträge können bis zum 31. 3. 38 in der Weise ausgeglichen werden, dass mit einer Barzahlung von 100 zł ein Steuerrückstand von 150 zł getilgt wird. Es empfiehlt sich, überall dort, wo die Finanzämter den Steuerschuldnern bisher den bis zum 31. 3. d. Js. gestundeten Rückstand nicht ins Gedächtnis gerufen haben, beim Finanzamt nachzufragen und den Ausgleich vorzunehmen, da die Finanzämter nach dem 31. März d. Js. unverzüglich zur zwangsweisen Eintreibung der Steuerrückstände schreiten werden.

Das Verfügungsrecht über Guthaben im Ausland

Es ist nicht abwegig, wenn wir auf gewisse vom Devisenreglement erfasste Transaktionen weisen, über die sich nicht alle Personen und Firmen entsprechend orientieren und sich dadurch auf Unannehmlichkeiten aussetzen. Es handelt sich nämlich darum, unter welchen Bedingungen Personen oder Firmen, die in Polen wohnen oder hier ihren Sitz haben, ohne Genehmigung über die eigenen Guthaben im Ausland verfügen können, ganz gleich ob sich diese in den Banken, bei Personen oder bei Firmen befinden.

Artikel 8, P. 2 der Verordnung des Staatspräsidenten vom 26. April 1936 besagt, dass es ohne Genehmigung verboten ist, Ausländern jegliche Art von Zahlungsmitteln zur Verfügung zu stellen und Ueberweisungen, Ueberschreibungen und Auszahlungen ohne Rücksicht auf die Form und Valuta vorzunehmen. Die Devisenkommission hat lediglich das Verfügungsrecht über die im Auslande vorhandenen Guthaben während des Aufenthalts des Besitzers dieser Guthaben im Auslande zur Deckung des eigenen Unterhalts und desjenigen seiner Familienmitglieder sowie zur Deckung der Unterhaltskosten der im Ausland weilenden Familienmitglieder (zu Studien- oder Kurzwecken) erlaubt. Ausserdem ist es erlaubt, über die Eingänge zu verfügen, die im Auslande aus den dort im Besitz befindlichen Liegenschaften erzielt werden, jedoch nur zu einem eng mit dem Besitz dieser Liegenschaften verbundenen Zweck, also für Verwaltungsunkosten, zum Unterhalt der Liegenschaften und zur Bezahlung von Zinsen und Kapitalien von Hypothekenschulden und Verpflichtungen, mit denen diese Liegenschaften belastet sind. Für den obigen Zweck dürfen jedoch solche Guthaben im Ausland nicht benutzt werden, auf die der Art. 10 der Verordnung des Staatspräsidenten bezüglich der Pflicht ausgedehnt worden ist, diese Guthaben zum Kauf anzubieten, insbesondere handelt es sich hier um die Guthaben für im Ausland verkaufte Waren, für Zins- und Dividendenpapiere sowie Kupons dieser Papiere.

Personen und Firmen, die im Auslande Guthaben besitzen, dürfen also ohne Genehmigung der Devisenkommission diese Guthaben weder von einer Auslandsbank in die andere überweisen, selbst nicht auf eigenes Konto, noch diese Guthaben zur Regulierung von Verpflichtungen benutzen, die sie anderen Personen oder Firmen im Ausland gegenüber besitzen, noch für diese Guthaben im Ausland Wertpapiere oder Liegenschaften kaufen.

Wenn eine Person im Lande wohnt und ihr Guthaben im Ausland besitzt und wenn sie dieses Guthaben zum Ankauf von Liegenschaften benutzen will, die im Lande liegen und einem Ausländer gehören, so erfordert eine solche Transaktion die Genehmigung der Devisenkommission, da es sich ja darum handelt, einem Ausländer Guthaben im Auslande zur Verfügung zu stellen. Ebenso ist ein Kauf- und Verkaufsabschluss über eine Liegenschaft im Lande, der zwischen zwei im Lande wohnende Personen abgeschlossen wird, genehmigungspflichtig, wenn die Zahlung im Ausland erfolgt.

Hierbei müssen Personen und Firmen, die die Antragsformulare an die Banken oder an die Devisenkommission ausfüllen, auf die Erklärung aufmerksam gemacht werden, die sie durch Unterzeichnung der Anträge abgeben und deren erster Punkt folgendermassen lautet: „Gleichzeitig erkläre ich, dass ich keinerlei Guthaben im Auslande und auch kein Gold und keine ausländischen Zahlungsmittel im Lande oder im Auslande besitze . . ." Bei Unterzeichnung der Anträge ist es wichtig, sich über die Bedeutung dieser Erklärung klar zu werden, um sich nicht den aus Art. 16 der Verordnung des Staatspräsidenten vom 26. April 1936 entspringenden Folgen auszusetzen.

Senkung von Sozialversicherungsbeiträgen außer Kraft

Die Posener Sozialversicherung veröffentlicht eine Mitteilung, die wir nachstehend wiedergeben:

„Die Arbeitgeber werden darauf hingewiesen, dass, nachdem am 31. Dezember 1937 die Gültigkeit der Notverordnung des Staatspräsidenten vom 14. Januar 1936 (Dz. U. Nr. 3, Pos. 24) und der Verordnung des Wohlfahrtsministers vom 24. Januar 1936 (Dz. U. Nr. 15, Pos. 142), die eine vorübergehende Senkung von Versicherungsbeiträgen einführten, erloschen ist, keine Rechtsgrundlage mehr für eine Veranlagung dieser Beiträge in der durch die angeführten Verordnungen festgelegten Höhe nach dem 1. Januar 1938 vorhanden ist.

Die Versicherungsbeiträge für Januar müssen also im Einklang mit den Bestimmungen des Gesetzes vom 28. März 1933 in der vor dem 1. Februar 1936 gültigen Höhe veranlagt werden.

Wichtig für Geistesarbeiter, die im letzten Kalenderjahr neben dem laufenden Gehalt einmalige Sondervergütungen (z. B. Weihnachtsgratifikationen) bezogen haben

Wir weisen auf die Bestimmungen des Art. 45 des Gesetzes über die staatliche Einkommensteuer (Dz. U. R. P. Nr. 2, Pos. 6 vom Jahre 1936) hin, wonach Personen, die von verschiedenen Arbeitgebern Gehalt beziehen oder die von einem Arbeitgeber zwei oder mehr laufende Gehalter beziehen bzw neben dem laufenden Gehalt eine einmalige Entschadigung — sofern die Gesamtsumme für das betreffende Kalenderjahr mehr als zł 4 800,— betragt — verpflichtet sind, nach dem Ablauf des Jahres als Einkommensteuer lt. Abteilung II d. Ges. den Unterschied zwischen dem Betrage zu entrichten, der vom Jahresgesamtbezug lt. der Skala aus Artikel 43 d. Ges. zu zahlen ware und der Gesamtsumme, die gemaß Art. 44 d. Ges. als Gehaltssteuer im Laufe des vergangenen Jahres abgezogen wurde. Diesen Unterschied müssen die genannten Personen errechnen und an die Kasse des zustandigen Urząd Skarbowy in zwei Halbjahresraten bis zum 15. April und 15. Oktober zahlen. Bei der Entrichtung der ersten Halbjahresrate ist an der Kasse des Urząd Skarbowy eine auf dem vorgeschriebenen Formular ausgefertigte Berechnung des Unterschiedes abzugeben. Formulare sind bei den Finanzamtern erhaltlich. Die Steuer ist jedoch so zu berechnen, daß von dem Einkommen der höheren Stufe der Skala nach Abzug der Steuer niemals weniger verbleibt, als von dem hochsten Einkommen der unmittelbar niedrigeren Stufe nach Abzug der Steuer verbleiben wurde, die auf diese Stufe entfallt.

Beispiele:

I. Jemand bezieht ein laufendes Monatsgehalt von zł 450,— und erhielt ferner eine Weihnachtsgratifikation in gleicher Höhe. Der monatliche Steuerabzug betrug gemaß Stufe 26 der Skala 6% der Gehaltssumme, im ganzen Jahr wurden also zł 324,— entrichtet und ferner bei der Auszahlung der Gratifikation zł 27,90 mithin insgesamt zł 351,90. Die Gesamtsumme des Jahresgehaltes zuzüglich der Gratifikation betragt zł 5 850,— so daß nur die Steuerstufe 27 der Skala mit dem Prozentsatz von 6,2 in Anwendung kommt, was einen Steuerbetrag von zł 362,70 ergibt. Die Differenz von zł 10,80 muß noch abgeführt werden.

II. Jemand bezieht ein laufendes Monatsgehalt von zł 500,— und erhielt ferner eine Gratifikation von zł 410,—. Der monatliche Steuerabzug betrug gemaß Stufe 27 der Skala 6,2% der Gehaltssumme, im ganzen Jahr wurden also zł 372,— entrichtet und ferner bei der Auszahlung der Gratifikation zł 27,06 mithin insgesamt zł 399,06. Die Gesamtsumme des Jahresgehaltes zuzüglich der Gratifikation betragt zł 6 410,—, so daß die Steuerstufe 29 der Skala mit dem Prozentsatz von 6,6 in Anwendung kommt, was einen Steuerbetrag von zł 423,06 ergibt. Die Differenz belauft sich demnach auf zł 24,—. Nach Abzug des Gesamtsteuerbetrages vom Betrage der Gesamtbezüge in Höhe von zł 6 410,— verbleiben zł 5 986,94. Da sich nach Abzug der Steuer vom Höchstbetrage der Steuerstufe 28 der Skala (6,4% von zł 6 400,—) der höhere Betrag von zł 5 990,40 ergibt, ist die sich hiernach ergebende Differenz von zł 3,46 vom Betrage von zł 24,— abzuziehen und es müssen noch zł 20,54 abgeführt werden.

Ist der Unternehmer verpflichtet, dem Finanzamt Angaben über seine Umsätze mit Liefer- und Abnehmerfirmen zu machen?

Gemass Art. 60 der Steuerordnung sind Gewerbeunternehmen aller Art verpflichtet, den Finanzbehörden Angaben über die Umsatze mit Liefer- und Abnehmerfirmen zu machen. Auf Grund dieser Bestimmung fordern die Finanzämter jährlich auf, über die Umsatze mit Liefer- und Abnehmerfirmen Angaben zu machen, die dann als Besteuerungsgrundlage dienen.

Es kann vorkommen, dass die Erteilung der angeforderten Angaben nur mit grosser Mühe möglich ist. Immer ist das der Fall, wenn die Finanzbehörden nicht Angaben über einen bestimmten Steuerzahler, sondern eine firmenmassig geordnete Aufstellung der Ein- und Verkaufsumsätze fordern. Auch in verhaltnismassig kleinen Unternehmen kann die Anfertigung einer solchen Zusammenstellung mit einem grossen Arbeitsaufwand verbunden sein, den zu bewaltigen nur eine grössere Anzahl von Angestellten imstande wäre. In grösseren Firmen dagegen enthalt die Lieferanten- und Abnehmerliste oft einige tausend Namen, weshalb trotz des in grösseren Betrieben grösseren Mitarbeiterstabes die von der Finanzbehörde geforderte Arbeit nur unter grossen Schwierigkeiten zu leisten wäre. Die Steuerordnung sieht daher in Artikel 60, § 2 eine Möglichkeit vor, sich im Falle des übermässigen Arbeitsumfanges, den die vom Steueramt geforderten Angaben verursachen wurden, der Erfüllung der Aufforderung zu entziehen. Und zwar kann der betreffende Unternehmer der Finanzbehörde mitteilen, dass er angesichts der unverhaltnismässig grossen Arbeit, die ihm entstehen wurde, die geforderten Angaben nicht machen kann. Die Finanzbehörden mussen dann die gewünschten Erhebungen mit eigenen Arbeitskraften anstellen lassen.

In einigen Finanzkammerbezirken (so z. B. in Warschau) ist im Zusammenhang mit der obenerwahnten Steuerordnungs-Bestimmung folgende Komplikation entstanden: Eine Anzahl von grösseren Unternehmen, die in der Anfertigung bzw. Zurverfügungstellung der von den Finanzbehörden geforderten Angaben eine unverhältnismassig grosse Mehrarbeit sahen, hat auf Grund des obenerwahnten Art. 60, § 2 der Steuerordnung der Finanzkammer mitgeteilt, dass die Zurverfügungstellung der gewünschten Daten nicht möglich sei, sich jedoch gleichzeitig bereit erklart, die Handelsbücher der Finanzkammer bzw. den Beauftragten zur Einsicht und Feststellung der geforderten Daten zur Verfügung zu stellen. Die Finanzkammer hat darauf allen diesen Firmen mitgeteilt, dass „das Schreiben der Firma abschlagig beschieden worden sei, da die Finanzkammer in der Zurverfugungstellung der geforderten Angaben keine Schwierigkeiten" sehe.

Dieser Standpunkt erscheint falsch. Der Fehler beruht vor allem darin, dass die Firmen sich keineswegs mit der Bitte um Erlass der Informationspflicht an die Finanzkammer wandten, sondern lediglich Mitteilung von der Unmöglichkeit der Erfüllung machten. Die Steuerordnung gibt dem Unternehmer das Recht, der Finanzbehörde durch einfache Mitteilung zur Kenntnis zu geben, dass die Lieferung der geforderten Angaben mit Rücksicht auf die unverhaltnismässig grosse Mehrarbeit unmöglich ist.

Einige Industrie- und Handelkammern haben sich an das Finanzministerium mit der Bitte gewandt, dass dieses den nachgeordneten Finanzbehörden im Dienstwege mitteile, dass sie nicht berechtigt seien, auf der Zurverfügungstellung von Informationsmaterial zu bestehen, wenn tatsachliche Schwierigkeiten in der Zusammenstellung desselben vorliegen.

Fachbücher für Handwerker.

Wir weisen unsere Verbandsmitglieder und Leser auf folgende Fachbücher hin, deren Anschaffung wir empfehlen.

„Die Schlosserlehre", Schlossermeister J. Jantke. 208 Seiten mit 459 Abbildungen. Die 8. Auflage erschien im Dezember 1937 im Verlage von Charles Coleman in Lübeck. Diese Auflage ist von Schlossermeister M. L. di Michiel vollstandig neu bearbeitet worden. Der vorwartsstrebende Lehrling und Geselle wird in dem Buche einen guten Berater und Freund finden. Lehrern und Meistern wird es eine willkommene Stütze bei der Ausbildung der ihnen anvertrauten Lehrlinge sein.

„Kunstschmiedearbeiten". Herausgegeben vom Reichsinnungsverband des Schlosserhandwerks unter Mitarbeit von Reichsinnungsmeister Wilhelm François, Gewerbelehrer Walter Hahn, Schlossermeister Werner Wilhelm und Schlossermeister M. L. di Michiel. Die Mappe enthalt 40 Tafeln Entwürfe über kleinere Kunstschmiedearbeiten aller Art, wie: Handleuchter, ein- und mehrarmige Kerzenleuchter, Wandleuchter, Wandgongs, Aschenschalen, Aschenstander, Schlüsselhalter, Briefkasten, Feuergerate, Huthaken, Kleiderstander, Stabunterbrechungen, Stabendigungen usw. Verlag: Charles Colemann in Lübeck.

Materialienkunde für Bürsten- und Pinselmacher von Studienrat A. Sauer, Nürnberg. Das Buch ist in 4 Hauptabschnitte gegliedert: A. Rohmaterial zum Einzug der Besen, Bürsten und Pinsel (1. tierischen, 2. pflanzlichen Ursprungs), B. Rohmaterialien zur Herstellung der Bürstengestelle, Besen und Pinselstiele, C. die Halbfabrikate, Hilfsmaterialien und Zutaten für Bürsten- und Pinselmacher, D. Die Berufskrankheiten der Bürsten- und Pinselmacher. Ein alphabetisches Sachverzeichnis am Ende des Buches gibt diesem den Charakter eines Nachschlagewerkes. Das Buch erschien im Verlage Robert Fuchs, Altenburg (Thür.).

Materialienkunde für die Gewerbe der Weissnaherinnen und Kleidermacherinnen von Peter Miksch, 6. Auflage, 176 Seiten mit 77 Abbildungen. Die Anschaffung dieses Buches ist jedem in der Bekleidungsbranche Tatigen zu empfehlen. Im technologischen Teil werden die verschiedenen Rohstoffe, ihre Herkunft, Beschaffenheit, ihre Eigenschaften, ihre Erkennung behandelt. Im warenkundlichen Teil werden die in der Weissnaherei und im Kleidermachergewerbe zur Verarbeitung gelangenden Stoffe und Artikel nach ihrer Beschaffenheit, ihren Eigenschaften und ihrer Verwendbarkeit beschrieben, wobei besonders auf die im Handel mit diesen Artikeln gebrauchlichen Formen Rücksicht genommen wird.

Das Buch erschien 1936 im Verlage von Franz Denticke, Leipzig und Wien.

Verantwortlicher Schriftleiter: Dr. Martin Thomaschewski, für den Teil: Handel, Recht und Steuern Diplom-Volkswirt Gustav Liss, beide Poznań, Aleja Marszalka Pilsudskiego 25. Herausgegeben vom Verband für Handel und Gewerbe E. V., Poznań, Aleja Marsz. Pilsudskiego 25. — Druck: Concordia Sp. Akc., Poznań.

Arbeitgeber, denkt an unsere Arbeitslosen!

In der „Berufshilfe", Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 27, sind u. a gemeldet:

Tischlergeselle.
31 J., verh., Kenntnisse i. Bau-, Kunst- und Möbeltischlerei, firm im Polieren und Furnieren, s. Dauerstllg. 11/2.

Stellmacher.
25 J., verh., ca. 2 Jahre Gesellenpraxis, nimmt auch Stellung auf Gut an. 12/6.

Sagewerkleiter.
44 J., verh., bes. gute Kenntnisse in der Holzbranche. 20.

Schmiedemeister.
26 Jahre, ledig, m. Hufbeschlag- u. anschliessender Meisterprüfung, sucht Stllg., evtl. Pacht einer Schmiede. 21/12.

Schmiedegeselle.
28 Jahre, evgl., ledig, stammt aus der Lemberger Gegend, besitzt über 4 J. Gesellenpraxis, mit Schlosserarbeiten vertraut, s. Stllg. 21/21.

Schmied — Maschinist.
39 J., verh., bisher als Schmied, Maschinist und Heizer tatig gewesen, übernimmt auch Stellung als Kutscher und Waldwarter. 21/49.

Schmiedegeselle.
20 Jahre, kurz nach der Lehrzeit, sucht Stellung. 21.

Chauffeur.
29 J., verh., versteht auch m. Pferden umzugehen, geht auch als Lediger, übernimmt auch Dienerarbeiten (Anfanger), sucht Stellung. 22/7.

Chauffeur.
29 J., verh., versteht auch m. Pferden umzugehen, geht auch als Lediger, übernimmt ebenfalls Dienerarbeiten (Anfanger), sucht Stellung. 22/7.

Bauschlosser — Chauffeur.
26 J., bereits als Chauffeur tatig gewesen, sucht Stellung. 23/12.

Kunst- und Bauschlosser.
23 Jahre, ledig, sucht Stellung. 23/26.

Schmied — Schweisser.
34 J., verh., Dtsch-Poln. perfekt, gute Kenntnisse als Kesselschmied, jahrelang in einer Kupferschmiedewerkstatt tatig gewesen, sucht Stellung. 28/1.

Radiotechniker.
28 Jahre, verh., war 3 Jahre selbstandig, besitzt gute Kenntnisse in der Tonfilmtechnik, s. Stllg. 31/—

Optiker-Photolaborant.
23. J., ledig, Meisterssohn, ca. 2 Jahre Praxis, geprüfter Augenoptiker, als Photolaborant ausgebildet, mit einschlagigen Facharbeiten vertraut, s. Stellung. 35/Brbg.

Klavierbauer und -stimmer.
28 Jahre, sucht Stellung, übernimmt auch Reparaturen auf Anforderung. 39/1.

Buchdrucker.
25 J., verh., s. Stllg. als Werk-, Akzidenz- oder Anzeigensetzer, in seinem Fach gut ausgebildet. 41/2.

Gerber — Kürschner.
39 J., verh., Kriegsinvalide, s. Stllg., übernimmt auch andere Arbeit. 47/1.

Konditorgeselle.
19 J., hat eine gute Ausbildung genossen, nach der Lehrzeit einige Monate als Geselle in Konditorei gearbeitet, sucht Stellung. 62/3.

Konditorgehilfe.
27 J., ledig, hat in verschiedenen Konditoreien gearbeitet, besitzt gute Ausbildung, sucht Stellung. 62/1.

Fleischergeselle.
21 J., bes. 1½ J. Gesellenpraxis, ist mit allen vorkommenden Facharbeiten vertraut, s. Stellung. 63/1

Fleischermeister.
33 J., verh., perfekt in der Herstellung von Fleisch- und Wurstwaren, seit 1923 als Geselle tatig, 2½ J. ein eigenes Geschaft geführt, s. Stllg. 63/15.

Fleischergeselle.
24 J., ledig, befindet sich z. Zt. noch in Stellung, mochte wechseln. 63/20.

Müllermeister.
27 J., ledig, sucht Stellung als führender Muller, übernimmt evtl. geeignete Pachtmühle. 64/19.

Mühlenfachmann.
24 J., ledig, Gymnasialbildung, hat besonders gute Ausbildung genossen, s. Stllg. in grosserem Betriebe. 64/25.

I. Muller (Meister).
31 J., ledig, vielseitig und gut ausgebildet, besitzt Führerschein, sucht Stellung. 64/23.

Ehem. Kellner.
31 J., ledig, übernimmt auch Stellung als Portier, Bote, Schreibhilfe oder sonstige Arbeiten. 89/23.

Drogist.
24 J., beim Militar gedient, 1 J. die Drogistenschule besucht, besitzt 2 J. Gehilfenpraxis, s. Stllg. 84/1.

Zahntechnikerin.
24 J., ledig, Lyzealbildung, besitzt eine gute Ausbildung, hat an einem keramischen Kursus teilgenommen, s. Stllg. 70/1.

Zahntechniker — Assistent.
23 Jahre, ledig, militarfrei, Spezialist in operativen Arbeiten, Zahnfleischerkrankungen, Zahnbehandlung, Zahnziehen usw., sucht Stellung. 70/6.

Holzfachmann.
28 J., ledig, 6 Jahre als Platzverwalter tatig gewesen, besitzt Kenntnisse in Buchführung, sucht Stellung. 73/1.

Büroanfangerinnen.
z. T. mit guten polnischen Sprachkenntnissen, Anfangskenntn. in Stenographie, Schreibmaschine, suchen Stellung. 76.

Kolonialwarengehilfe.
22 Jahre, evangelisch, ledig, besitzt Kenntnisse in Buchführung und Schreibmaschine, s. Stllg. 81/4.

Jüngere Verkauferinnen
(Anfangerinnen) suchen Lehrstelle in Fleischerei — Backerei. 87.

Kolonialwarenverkaufer — Lagerist.
30 J., ledig, militarfrei, s. Stllg. in entsprechenden Betrieben zur weiteren Einarbeitung. 81/17.

Kolonialwarenverkaufer.
26 J., ledig, auch m. Restauration vertraut, hat b. Militar gedient, s. Stllg. 81/11.

Eisenwarengehilfe.
19 J., nach der Lehrzeit 1½ J. als Gehilfe tatig gewesen, s. Stllg. 82/9.

Gärtnergehilfe.
22 J., militarfrei, kurz nach der Lehrzeit, s. Stllg. in Handelsgartnereien z. weiterer Ausbildung in Baumschulen. 92/45.

Mitteilungen des Hilfsvereins deutscher Frauen: Poznań Al. Marsz. Piłsudskiego 27.

Stellengesuche

Anfangerin,
zur Erlernung der Hauswirtschaft in Kleinstadt oder Landhaushalt, sucht Stllg.

Kindermädchen.
nahen gelernt, noch nicht in Stellung gewesen, sucht Stellung.

Haustochter.
kinderlieb, Haushaltungskursus besucht, sucht Stellung.

Stütze.
Landwirtstochter, bisher im elterlichen Haushalt gearbeitet, sucht Stellung zur Vervollkommnung in allen Zweigen des Haushaltes.

Stütze oder Erzieherin.
Gymnasialbildung, mit guten Kenntnissen in hauswirtschaftlichen Arbeiten, sucht Stellung.

Wirtschafterin.
Landwirtsfrau, sucht Stellung in Land- oder Stadthaushalt, mögl. frauenloser Haushalt.